

BANKU DARĪJUMI  
STARPTAUTISKĀ  
NAUDAS SPĒLE

Retrospekcija no Rīgas

VILNIS LAURINŠ

JĀŅA BĒRZIŅA VADĪBĀ VEIKTS  
TULKOJUMS LATVIEŠU VALODĀ

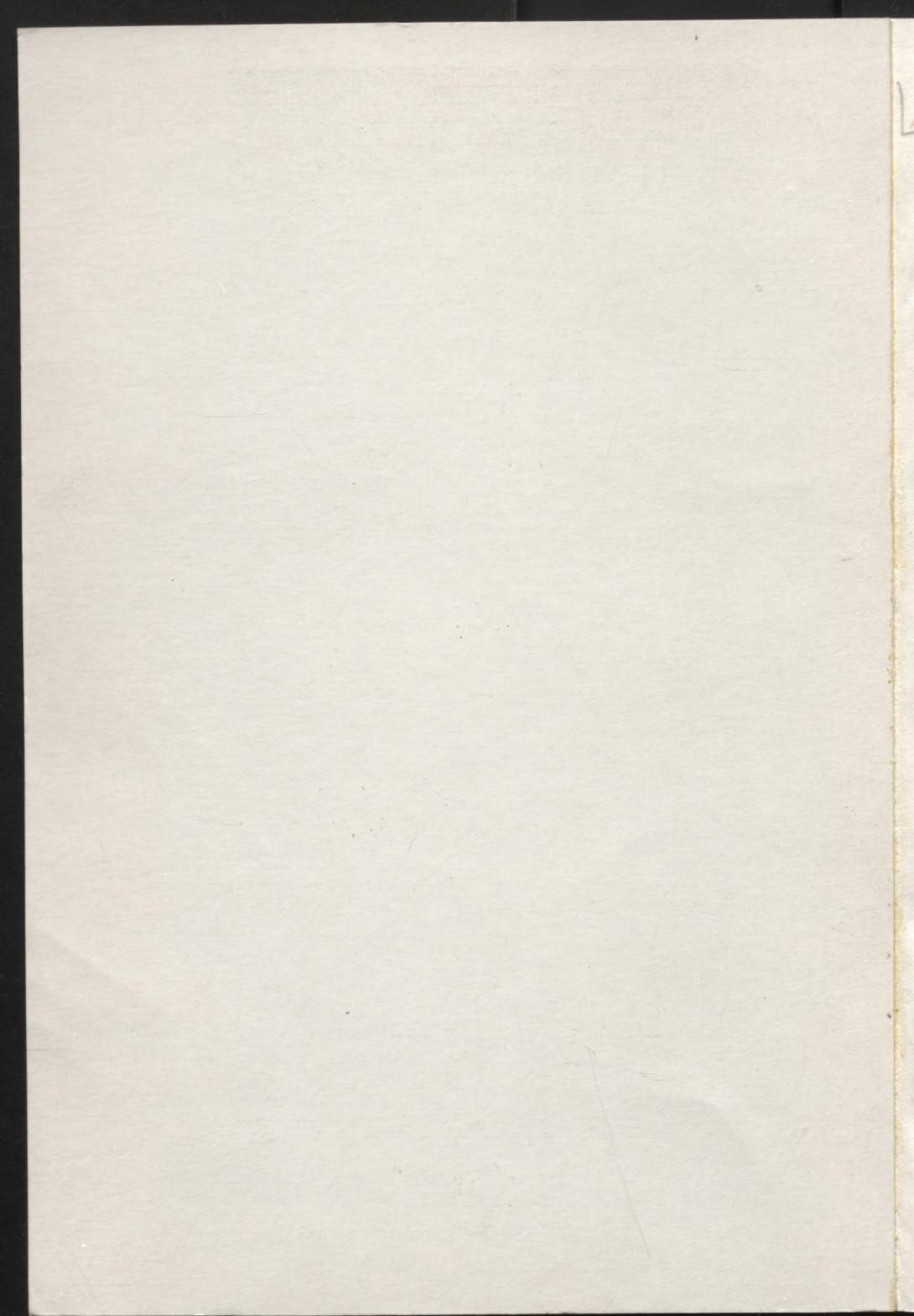
BANKING - THE  
TRANSNATIONAL  
MONEY GAME

A new

**BBG**

from Riga

BALTIC  
BANKING  
GROUPE



~~95-3~~  
538

L  
33

Kontrolekomplārs

VILNIS LAURIŅŠ

JĀŅA BĒRZIŅA VADĪBĀ VEIKTS TULKOJUMS  
LATVIEŠU VALODĀ

STARPTAUTISKĀ NAUDAS SPĒLE

BANKU DARĪJUMI LATVIJĀ

RETROSPEKCIJA NO RĪGAS

BANKING - THE TRANSNATIONAL MONEY GAME

A VIEW FROM RIGA

RIGA, 1995.

~~95-12.299~~  
0304011595

305  
808

Viļņa Lauriņa autortiesības 1995.

Šis grāmtas publicēšanu finansē Atbildīgo Aizdevumu un Attīstības fonds, Baltijas banku operāciju atzars, A/S Baltijas Trasta Kompānijas ietvaros. Matīsa iela 65-4, Rīga LV-1009; telefons 290273

Grāmata pirmo reizi publicēta Amerikas Savienotajās Valstīs. Jāņa Bērziņa vadībā veikts tulkojums latviešu valodā.

E. Pārūpa vāka noformējums.

Korektors: V. Bikse un E. Mārtuža

Iespiests v/u "Poligrāfists" LV-1869, Rīga, Kr. Valdemāra, 6. Pas. 446.

We speak your language - Mēs runājam Jūsu valodu - Wir sprechen Ihre Sprache - Мы говорим на Вашем языке.

The Baltic Banking Group Family of Funds: Short Term US Dollar Fund, Short Term UK Pound Fund, Short Term Deutsch Mark Fund, Short Term Swiss Frank Fund, USA S&P 500 Index Fund, Germany DAX Index Fund, UK Financial Times Index Fund, Japan Nikkei Index Fund, London Gold Fund, London Silver Fund, Zurich Diversified Commodities Fund, World Hedge Fund, Scavenger Fund, High Technology Fund, Venture Capital Fund, Environmentally Sound Fund, Responsible Lending And Development Fund.

## SATURS

Priekšvārds .....	
Ievads .....	
Investīcijas šodien .....	
Ārzemju ceļojuma apraksts .....	
Starptautiskās bankas dibināšana .....	
Trasti .....	
Vispārējās ieguldījumu metodes .....	
Nodokļu plānošana .....	
Ārzemju darījumi .....	
Kā aizsargāties pret krāpšanu .....	
Zīmīga gadījuma apraksts .....	
Epilogs .....	
Introduction .....	
Investing age .....	
Starting an international bank .....	
Trusts .....	
Finance .....	
General purpose investment vehicles .....	
Tax planning .....	
Doing business overseas .....	
Safeguarding against fraud .....	
A sample case history .....	
Epilogue .....	

## SĀKUMS

## VELTĪJUMS

Šī grāmata ir domāta tiem, kas cenšas gūt panākumus, sasniegt izcilu stāvokli un nevēlas samierināties ar viduvēju sniegumu.

Tiem, kas tikai vēlas izdzīvot, finanšu zinību apgūšana nenodrošina panākumus; ir jābūt personībām, kas to grib apgūt kā dzīves mākslu.

For Value Investing Group Family of Funds: Short Term U.S. Dollar Fund, Short Term Int'l Bond Fund, Short Term Dividnd Mkt Fund, Short Term Bond Fund, USA S&P 500 Index Fund, Germany IFAK Index Fund, UK Personal Trust Index Fund, Japan Nikkei Index Fund, London Gold Fund, London Silver Fund, Zurich Diversified Commodities Fund, World Fund, Swissair Fund, High Technology Fund, Venture Capital Fund, Environmental Fund Fund, Responsible Investing and Development Fund.

Vilnis Lauriņš dzimis Rīgā, Latvijā 1943. gadā, Latvijas pilsonis, ieguvis zinātņu bakalaura grādu jurisprudencē Oregonas Universitātē 1965. gadā un doktora grādu jurisprudencē Rutgera Universitātē ASV 1967. gada. Profesionālā darbība ietver tiesas advokāta un galvenā advokāta darbību IRS ofisā, nodokļu plānošanu un uzņēmumu reorganizēšanu sadarbībā ar Artūru Andersonu un Kompāniju (CPA's); hipotēku banku operācijas, investīciju un komerciālo banku darbību, nodokļu patvēruma banku darbību; desmit grāmata autors. Lauriņa k-gs dzīvo Rīgā kopš 1994. gada maija.

Jānis Bērziņš ir dzimis Rīgā, Latvijā 1940. gadā, ir Latvijas pilsonis, beidzis Latvijas Universitātes Juridisko fakultāti 1970. gadā. Profesionālajā pieredzē ietilpst plaša, divdesmit piecu gadu darbība civilprāvās un kriminālprāvās kā arī konsultācijas finansu un politiskajos jautājumos. Viņš tekoši runā latviski un krieviski. viņam ir arī plaša komerciālā un juridiskā pieredze darījumos, kas saistīti ar bijušajām PSRS republikām.

Sagatavošanā ir grāmatas papildināts izdevums. Komentārus un ieteikumus lūdzam sūtīt:

tel: 371-2-290273;

Pasta adrese :Matīsa ielā 65 - 4, Rīga LV-1009.

## PRIEKŠVārds

Nauda. Bankas, tuvas un tālas. Ieguldījumi. Fondi. Peļņa. Nodokļi. Izdevumi. Vērtspapīri. Vekseli. Akcijas. Uzticība. Krāpšana. Risks. Garantijas. Drošība.

Par visu to ir tikusi veltīta plašam lasītāju aprindām grāmata, kas saistošā stāstījumā iepazīstina lasītāju ar uzņēmējiem, kas starptautiskas darbības kārtībā, atver jaunas bankas, veido ipašu naudas ieguldījumu attiecības. Uzzinām, kā nauda likumīgi drikst un prot pelnīt naudu sarežģītajā finansu pasaulē, kā garantēt tai lielāku drošību.

Lasītājs redz atsevišķu ainu veidā, kā šīs planētas dažādās bankās nauda divaini uzvedas, dzīvo un reizēm pati pazūd savā noslēpmainajā ritumā.

Varētu būt, ka atori darbu ir veltījuši:

Jauniešiem, kas ir zinātkāri. Viņiem grāmata satur rosinošu informāciju. Lasītais var palīdzēt arī profesijas izvēlē, kad vēl nav skaidrs, kurā pamatvirzienā izglītoties - vai nu tiesību jautājumos par norēķiniem, vērtspapīriem, aizdevumiem, vai arī ekonomistu skatījumā par naudu, tirgzinībām, starptautisko bankiešu darījumiem. Izsekojot stāstījumam, jaunieši varētu labāk izjust - kurā pieejā - jurista vai ekonomista ir lielāks vilinājums un līdz ar to veidojas skaidrāka atbilde - ko studēt. Arī tiem, kas jau studijas vienā no šiem pamatvirzieniem sākuši, jo svarīgi ir gūt informāciju par notiekošo ciešā vienībā saistītajās kaimiņzēmēs. Grāmatas autori pratuši parādīt, ka īstajā brīdī tieši zināšanas ir vairāk vērtas, nekā pati nauda vien. Grāmata arī rāda ceļu šo studiju turpināšanai šodien tik aktuālās jomās.

Ekonomistiem - uzņēmējiem, finansistiem, grāmatavežiem, komercbankieriem un citiem, kas savu darbību nesen sākuši tirgus ekonomikas apstākļos un vēl nav izsmalcināti erudīti finansu un uzņēmējdarbības jomā, šeit veltī daži labi ierosinājumi profesionālo spēju bagātināšanai, lai kļūtu par veiksmīgiem starptautiskajiem bankieriem.

Grāmata rosina domāt - kā izvairīties no kļūdām uzņēmējdarījumos banku pasaulē, kā izsargāties no negodīgo, bet labi skoloto darboņu viltībām, gan līgumus slēdzot, gan tos izpildot. Kā labāk saprast, kas tiek darīts un kas būtu jādara, lai neieslidētu nelikumībās. Nezināšana ietver lielu risku. Uzņēmējam ar pamatzināšanām banku un finanšu lietās, grāmata rosina viņu redzeslokā pašlaik saskatīt saimniecisko iespēju bezgalību.

Stāstīts arī par to, kāpēc un kā atvērt savu banku kaut vai šīs planētas otrā pusē. Varbūt tas nav tik neiespējami kā šķiet? Vispirms doma par to, tad - sākt un neapstāties.

Juristiem - grāmatā labi redzams, kā tiesības savijas ar naudu. Skartie jautājumi nepārtraukti uzdod miklas un gaida atbildes. Kā, piemēram, izmantot tiesības, veidojot gudru un atļautu nodokļu izvēles risinājumu, bet nepieļaujot izvairīšanos no nodokļiem. Grāmatā juristi var kopsakarā iepazīties ar saimniecisko, banku un finanšu tiesību institūtiem atbilstoši ekonomisko pusī, ar tās teorētiskām atziņām un zīmīgajiem dzīves atgādinājumiem.

Iebkuram lasītājam, kas jau ir, vai varbūt tikai vēl būs naudas noguldītājs, viņam naudas starptautiskās pārvietošanās procesu dzīvs izklāsts ļauj ieraudzīt naudas pasaulē dažu labu nezināmu parādību. To zinot, viņš arī pats varēs spriest un veidot sev garantijas aizsardzībai, labāk saprotot, kas varētu notikt rit, un tāpēc savlaicīgi izvairīties no viltīgiem slazdiem. Lai istu naudu kāds nepārvēš par ilūziju, ja atļaujas patiecināt neticamiem solījumiem!

Grāmata var ieinteresēt arī lasītāju, kas par šīm lietām zina visai maz, bet lasītais ar savu noslēpumaino romantiku viņu aicina tieši naudas un banku jomā sākt mācīties un darboties. Tātad - veiksmil!

Valters Šulcs

## IEVADS

Šī grāmata ir domāta tiem uzņēmējiem un ieguldītājiem, kas vēlas gūt peļņu, izmantojot starptautiskā biznesa tradicionālas metodes un nodokļpatvēruma vietu priekšrocības. Iespējas, kas radās pēc PSRS sabrukšanas, var veiksmīgi izmantot tikai tie, kas zin teoriju un prot to pielietot praksē. Abi autori dzīvo un strādā Rīgā, Latvijā. Šādai retrospekcijai no Rīgas ir vēsturisks pamats un praktiskas priekšrocības. Rīga nekad nav bijusi Austrumeiropas pilsēta. To dibināja vācu tirgotāji 1201. gadā, lai veicinātu tirdzniecību starp Rietumeiropu un slāvu tautām. Kādu laiku tā bija neatkarīga pilsēta. Zviedru laikos Rīga bija izglītības centrs, bet krievu cara laikos tā kalpoja kā vissvarīgākā osta un tika atzīta par trešo nozīmīgāko ekonomisko centru pēc Maskavas un Sanktpēterburgas. Lidz pat II Pasaules karam komercdarbība Rīgā balstījās uz vācu modeli, jo ekonomiskā dzīve bija vāciešu rokās. Tajā laikā vāciešu ipatsvars Rīgā bija 10%, krievu - 5% no visiem iedzīvotājiem. Rīga ir bijusi arī ievērojams ebreju izglītības un kultūras centrs. Aptuveni 11% no tās iedzīvotājiem bija ebreji. Karš izpostīja ebreju kopienu un beidzās ar vāciešu aiziešanu. Padomju militārā okupācija nespēja iznīcināt šo ekonomisko mantojumu. Komunistu laikos ļaudis mēdza jokot, ka cilvēks no Rietumiem ir tas, kas atvaļinājumu pavadijis Rīgā. Pašlaik atkal latvieši paši pārvalda valsti. Vācu ieguldītāji steigzas

investēt Latvijā. Gandrīz visi latvieši labi runā krieviski, tādēļ nav sazināšanās problēmu ar bijušajām PSRS republikām. Lielākā daļa emigrācijas latviešu runā angļiski. Šādu ārzemju latviešu, kas nodzīvojuši Rietumos 25 un vairāk gadu ir daudz parlamentā (16%), gan vadošos posteņos tirdzniecības un juridiskajās firmās, kā arī valdībā. Ikviens jauns vadošais darbinieks vai viņa asistents, kas domā par savu karjeru apgūst angļu vai vācu valodas. Mēs nenovērtējam to problēmu loku, kas radušās 50 nebrīves gados, nesenie Latvijas Universitātes absolventi bieži neapzinās, ka viņi dzimuši cietuma apstākļos. Viņi ir aizņemti ar šodienas problēmām. Rīgā satiekas Austrumi un Rietumi. Biznesa darījumi notiek latviešu, angļu, vācu un krievu valodās. Lai veiktu darījums ar bijušajām PSRS republikām, valodu prasme ir nepieciešama visos gadījumos. Kad mums jautāja, kāpēc mēs gatavojamies publicēt šo grāmatu četras valodās, mēs atbildējām: vācu valodā tāpēc, ka Rīgu dibināja vācieši un tagad grib daudz ko atgūt; angļiski tāpēc, ka tā ir starptautiskā biznesa valoda; krieviski tāpēc, ka tā ir satarpsazināšanās valoda bijušajās PSRS republikās un latviešu tāpēc, ka tā ir valsts valoda Latvijā, kas atdzimst kā finansu un banku centrs.

Pirms Pasaules kara Rīgu sauca par Baltijas Parīzi. Te bija operas trupa, balets un simfoniskais orķestris jau tad, kad kolonisti vēl tikai cīnījās pret indiāņiem Masačusetā. Pusi no pilsētas aizņem parki. Tradicionālā latviešu kultūra ir daudz mantojusi no Ziemeļeiropas darba ētikas, lelas ir tīras un braucieni tramvajā vai autobusā maksā ap 10 ASV centu. Pusstundas braucieni ar vilcienu uz Jūrmalu maksā ap 27 ASV centiem. Meža zemes un avenes var nopirkt centrāltirgū lētāk nekā dārzos izaudzētās ogas Londonā vai Ņujorkā. Mājkāpotājai jāmaksā ap 100 ASV dolāru mēnesī, bet šoferim - 150. Ir daudz vietu, kur dzīve ir lētāka, bet vienā ziņā Rīga ir unikāla: tā ir vienīgā vieta pasaulē, kur jūs varat dzīvot kā miljonārs, maksājot par to tikai 1/3 no pasaules cenām, bet baudot tādu pašu kultūras un dzīves līmeni kā Rietumos. Te var savām acīm redzēt, kā bijušajā Savienībā un Krievijas impērijā mantiskas vērtības 10 līdz 20 triljonu ASV dolāru vērtībā pāriet citu īpašnieku rokās.

Runājot par bijušajām PSRS republikām, Latvijas nostāja ir tāda, ka tā nekad nav bijusi PSRS sastāvdaļa. PSRS okupēja Latviju. Tāda nostāja ir izraisījusi zināmas sekas. Īpašums, kas pirms militārās okupācijas bija privātpašums, tagad tiek atdots īpašniekiem vai to mantiniekiem. Anglija, kas pirms II Pasaules kara bija lielākais Latvijas kokmateriālu pircējs, arī tagad ir lielākais šādu darījumu partneris. Daudzi Rietumu latvieši ir atgriezušies Latvijā. To bērni un mazbērni nodibinājuši ģimenes biznesa firmas un ieguldījuši līdzekļus. 50 gadu laikā nevar izskaust sabiedrības un kultūras vēsturisko mantojumu. 10 gadu laikā droši vien dzīvokļiem, mājām, biroju ēkām, firmām un biznesam būs pasaules cenas, un būs iespējams iegūt tikai pasaules līmeņa procentus no banku ieguldījumiem un akcijām. Pašlaik šeit ir iespējams nopirkt visāda veida īpašumus, maksājot par tiem tikai daļu no īstenās vērtības, kāda būtu jāmaksā Rietumeiropā vai Ziemeļamerikā, kā arī par ieguldīto kapitālu, ir iespējams saņemt daudz reiz lielāku peļņu, nekā tas būtu iespējams darbojoties rietumu pasaulē ar tādu pašu riska pakāpi. Tirgus jau nav tikai Rīga vai Latvija, tas ietver sevi visas bijušās PSRS teritorijas. Rīga ir tā vieta, kur abas puses var veikt biznesa darījumus ar civilizētu drošības pakāpi un ērtībām. Biznesa organizāciju transnacionālo tirgotāju tradicionālās metodes ne vienmēr dos panākumus rietumu vai austrumu partneriem. Šīs metodes atbilst vietējiem likumiem un paražām, bet darījumus var veikt tā, ka starpnacionālais tirgotājs saglabā ekonomisko kontroli un gūst labumu no likumu un paražu atšķirībām.

Nepieciešams, lai firma būtu dibināta pēc tradicionālajiem nodokļpatvēruma nosacījumiem, lai uzņēmējs saprastu problēmas un spētu tās praktiski atrisināt. Šajā grāmatā ir arī daudz informācijas, kas attiecas uz jebkuru, kas dzīvo augstu nodokļu vai regulējošu iestāžu vidē. Ja kaut kas tiek attiecināts uz ASV, Ziemeļameriku vai Eiropu, tas tāpat attiecas uz jebkuru bijušās PSRS teritoriju, kurā ir augsti nodokļi vai kādi citi šķēršļi brīvai tirdzniecībai, kā arī gadījumos, kad nepieciešama konfidencialitāte. Un arī otrādi. Cilvēkiem, kas nav ASV vai Apvienotās Karalistes pilsoņi vai iedzīvotāji, gan Ņujorka, gan Londona var būt kā nodokļpatvēruma vietas. Tas ir tāpēc, ka valdības sacenšas savā starpā investīciju kapitāla un uzņēmējdarbības sfērā. Tās izturas pret ārzemniekiem citādāk nekā pret savas valsts pilsoņiem. Aprakstītie piemēri nav jāuztver kā ierobežojumi vai izņēmumi. Katra jurisdikcija var būt gan nodokļpatvēruma, gan lielu ierobežojumu vieta. Rīga Latvijā ir unikāla savā attieksmē pret uzņēmējdarbības aktivitātēm. Birokrātija ir noteikusi termiņus, kādos jāizskata jebkurš iesniegums. Ja uzņēmēja tiesības tiek pārkāptas, tad iestādēm jānes atbildība par to. Iestādei jāatbild par finanšu zaudējumiem, kas radušies, pārkāpjot ar likumu noteiktās uzņēmēja tiesības. Iestāde drīkst iesūdzēt birokrātu, kurš radīja zaudējumus un atgūt zaudēto naudu no birokrāta personīgajiem līdzekļiem. Latvija juridiski nekad nav bijusi PSRS sastāvdaļa, bet tās iedzīvotāji ir daudz ko mācījušies padomju militārās okupācijas 50 gados. Šodien Rīgā indivīda un biznesa organizāciju tiesības nodarboties ar uzņēmējdarbību ir oficiāli atzītas kā svarīgākas par birokrātiskajām prerogatīvām. Tāds ir mūsu skatījums no Rīgas. Pēc mūsu domām šeit izklāstītās metodes būs vieglāk pielietot uzturoties Rīgā, un tās būs būtiski svarīgas ikvienam, kas tirgosies ar bijušajām PSRS republikām. Tās būs noderīgas ikvienam, kas pašreiz dzīvo bijušajā PSRS, bet vēlas aizsargāt savu kapitālu, ieguldot to ārpus savas teritorijas, un veikt tirdznieciskus darījumus ar citām bijušajām PSRS republikām vai pasaules valstīm.

## 1. INVESTĪCIJAS ŠODIEN

Visos laikmetos un jebkurā kultūrā ir bijuši cilvēki, kuri pratuši veiksmīgi vairot savu bagātību ar to, kas ir pieejams. Viņi paši ir lēmuši par savu likteni un kaluši savu un savas ģimenes laimi. Viņi ir rādījuši ceļu cilvēcei: atklājot tirdzniecības maģistrāles, izveidojot jaunus tirgus, finansējot jaunatklājumus un izgudrojumus. Viņu aktīvā darbība ir nosacījusi civilizācijas attīstību - no primitīvām ciltīm uz pasaules sabiedrību.

Šīm personībām ir viena kopēja īpašība: finansiāla tālredzība, kuras pamatā ir starptautisku perspektīvu redzējums. Viņi spēj saskatīt tālu aiz ikdienas sīkajām rūpēm, spējuši saskatīt tādas kopsakarības, kuras cilvēku lielākā daļa neredz un pat neizprot.

Pēdējā gadsimtā pārmaiņas ekonomikā notiek arvien straujāk. Ja to investīciju stratēģiju, kas bija veiksmīga iepriekšējās paaudzes laikā, pielietotu šodien, tā būtu katastrofāli postoša. "Nopērc un patur" vai "Taupi un saglabā", tie bija labi padomi dažus gadus atpakaļ, bet ne šodien. Veselas rūpniecības



politiskās/piespiedu metodes, ar to, ka darījumi vienmēr rada jaunu bagātību, jo izmantojot resursus: zemi, kapitālu, cilvēka darbu, tiek ražotas preces un pakalpojumi, kas ir ienākumu un bagātību avots.

Divi bagātības iegūšanas veidi ir radījuši ciņu to aizstāvju vidū. Tirgotāji un finansisti vēlas radīt vairāk bagātības, izmantojot kapitālu, lai bagātība kalpotu patēriņam un ar to nopirkt savus atbalstītājus. Zināma veida līdzsvars sabiedrībā izveidojas, ja tirgotāji daļu savas bagātības nodod valdības rīcībā, un saņemot preti zināmu aizsardzību attiecībā pret citām pārdales institūcijām. Iepriekšminētais ir jāņem vērā, lai sāktu izprast finanses.

## DAUDZNACIONĀLS CILVĒKS

Kas ir daudznacionāls cilvēks? Kosmopolīts? Pazistams termins no padomju propagandas laktiem. Būtiņu atklāj gan viens, gan otrs formulējums. Daudznacionālais, internacionālais, kosmopolitiskais cilvēks ir augsti izglītoti profesionālis - biznesā, zinātnē, mākslā, jebkurā nozarē. Viņš, pamatīgi pārzinot savas darbības lauku, spēj domāt globāli, realizēt savas idejas visas pasaules kontekstā - noorganizēt veselu rūpniecības tīklu visos mūsu planētas stūros, sakoncentrēt zinātnes spēkus noteikta uzdevuma risināšanā. Mūsu gadsimtā pirmo reizi vēsturē ekonomiskās zināšanas ir pieejamas ikvienam, kurš vēlas tās apgūt. Metodes un zināšanas, ko vēl nesenā pagātnē izmantoja nedaudzki, tagad pieejamas katram, kas spējīgs tās saprast. Bagātas bibliotēkas nodrošina ar informāciju katru apmeklētāju. Telekomunikācijas un datoru tehnoloģija piegādā informāciju visur, kur ir sakaru līnijas. Atšķirībā no šauri domājošā, daudznacionāls cilvēks spēj izmantot 20. gs. pārmaiņu jucekli savā labā. Kāds ķīniešu filozofs esot teicis: "Jo sliktāki laiki, jo lielākas iespējas nopelnīt."

Diemžēl vairumā gadījumu profesionāli finansu plānotāji, lieli uzņēmumu vadītāji joprojām darbojas, balstoties uz vecajām, pārbaudītajām metodēm, nesaprotot ka tā ierobežo savu darbības lauku, noniecina perspektīves. Ne visi cilvēki spēj saskatīt pasauli kā globālu kopienu un izprast starptautiskas izvēles iespējas. Šī grāmata nav domāta tiem, kas izvēlējušies ierobežotu vietēja mēroga darbību, bet gan tiem, kas izmanto visas iespējas darboties kosmopolitiskā, starptautiskā mērogā.

Daudznacionālas kompānijas uzplauka pēc otrā pasaules kara. Tās pārstāvēja pārejas posmu nepārtrauktajā evolūcijas procesā vecajās starptautiskajās organizācijās. Būtu pareizāk šīs kompānijas saukt par transnacionālām, jo viņu darbība pārsniedz nacionālās robežas. Nevar teikt, ka tās vienkārši darbojas daudznacionālā vidē. Tās vārda visistākajā nozīmē ir pasaules kompānijas.

Ir sācies jaunais ekonomiskās evolūcijas posms, kas izvirza gudrus transnacionālus, kuru daudzveidīgā darbība noris globālā mērogā. Šo cilvēku darbības vērēns ir tik plašs un tālejošs, ka valsts politika netiek viņu domāšanai līdzī. Jaunā laika darījumu cilvēks rēķinās tikai ar biznesa prasībām, bet tās ignorē katras atsevišķas valsts individuālo politiku un nacionālās īpatnības. Sekas bieži vien ir tādas, ka viņi nostāda vienu valdību pret otru, lai savu rosīgo darījumu rezultātā gūtu transnacionālas bagātības.

Galu galā, tās metodes, ko izmanto spēlētāji starptautiskā spēlē ar naudu, ir pavisam vienkāršas. Labākie spēlētāji, pilnveidojot spēles pamatprincipus, padara to par istu finansu mākslu. Šī grāmata palīdzēs lasītājam pašam noteikt savu ekonomisko likteni.

### VALDĪBAS LOMA PEĻŅAS MAKSIMIZĒŠANĀ

Viens no lielākajiem 20. gs. mītiem ir mīts par monopolu. Kaut arī dažreiz organizācijas nonāk strupceļā, meklējot tirgu kādai precei vai pakalpojumiem īsā laika periodā. Situācijai dinamiski attīstoties, iesaucīgās neveiksmes tiek pārvarētas.

Ekonomikas vēstures pētnieki norāda, ka monopoli spēj ilgstoši pastāvēt, balstoties uz bruņotu varu. Valdībai ir vislielākā ieroču dažādība, gan burtiskā, gan pārmestā nozīmē. Politisko monopolu visvairāk lietotie instrumenti ir ar likumu aizsargāta kompānijas komercdarbības izmantošana un tirgus ierobežojumi, piemēram - licences. Bet ierobežojumi nav mūžīgi, jo monopoli vienmēr paaugstina cenas virs dabiskajām tirgus cenām, un jo ilgāk šāda situācija pastāv, jo lielāks kārdinājums rodas "krāpties". Šie "krāpnieki" ienāk melnajā tirgū vai arī kļūst neatkarīgi konkurencē un piedāvā savus pakalpojumus par tirgus cenām ārzemēs.

Viens no labākajiem neveiksmīga monopola piemēriem ir naftas eksportētāju valstu organizācija (OPEC). Tā tika dibināta pēc ASV valdības ierosinājuma, sakarā ar to, ka naftas eksportētājvalstu vadītāji gribēja ierobežot naftas importu. ASV valdība ieteica nodibināt OPEC un izlemt jautājumu par naftas eksporta uz ASV kvotām un noteikt cenas. Tas deva iespēju ASV valdībai sadarībā ar citām valstīm kontrolēt naftas tirdzniecības darījumus un celt trauksmi vienmēr, kad "blēži" mēģināja pārdot amerikāņiem naftu zem karteļa cenas. Ar laiku dažas naftas eksporta valstis atrada iespēju kādā veidā var pazemināt cenas un palielināt ienākumus, izmantojot tādu starptautisku finansu politiku, kāda ir aprakstīta šajā grāmatā. Pašlaik OPEC zaudējusi izšķirošo ietekmi uz pasaules naftas cenām. Krāpniekiem neeksistē goda vārds.

Banku darījumi lielākajā pasaules daļā ir kvazi - valdības darbības. Piemēram Amerikāņu bankieri ziņo par saviem klientiem valdībai, jo tā pieprasa, lai bankas darbotos kā nodokļu iekasētājas. Valdība pastāvīgi mēģina standartizēt starptautiskās banku operācijas, tādējādi ASV iedzīvotājiem kļūst aizvien grūtāk aizsargāt savus līdzekļus ārzemju banku norēķinu kontos. Šai spēlē ir augstas likmes. Jo vairāk regulē un apliek ar nodokļiem banku industriju, jo īnēsīgāk ir naudu glabāt bankās, kur katrs indivīds var brīvi kontrolēt savus līdzekļus.

Labumi, kas uzkrājas valstīs, kuras nodrošina labvēlīgus nodokļu regulēšanas nosacījumus, vienmēr ir ļoti pievilcīgi. Šīs zemes ir pazīstamas kā nodokļu - patvēruma valstis, un ārzemju firmām ir zemi vai arī vispār nav nodokļu, jo tās nedarbojas vietējā ekonomikā. Parasti tur nav stingri noteiktu firmu dibināšanas formalitāšu un nav attīstīta vietējā ekonomika.

Uzņēmumi, kuri izvietoti nodokļu - patvēruma zemēs, var darboties starptautiskajos finansu tirgos un gūt ienākumus no tā, ka tie netiek aplikti ar nodokļiem. Arī Rierumvalstis ir iespējams izmantot nodokļu priekšrocības, ja konkrētas valsts likumdošanā tādas ir paredzētas ārzemniekiem. Izvēloties starp daudzu valstu nodokļu likumiem, transnacionālie nodokļu plānotāji var izplānot nodokļu investīciju programmas ar minimālām individuālo nodokļu saistībām. Daudznacionālās kompānijas jau gadsimtiem ilgi izmanto šīs priekšrocības.

Visā pasaulē valdības konkurē starptautisko ieguldījumu jomā. Pat tāda augstu nodokļu valsts kā Lielbritānija atbrīvo no nodokļiem to ārzemju ieguldītāju dividendes, procentu un kapitāla peļņu, kas atrodas Londonā un darbojas starptautiskajos tirgos. Britu valdība saprot, ka appliecot šos pilsoņus ar nodokļiem, viņi pārceltos uz nodokļu maksāšanai labvēlīgāku zemi, un Britānija zaudētu ienākumus no šo ieguldītāju pārvedumu maksām un nekustamo īpašumu nodokļiem.

Lielākā daļa lieko ārzemju valūtas rezervju (tie ir līdzekļi, kas nav nepieciešami tiešai darījumu veikšanai) atrodas nodokļu patvēruma valstīs. Tie, kuri šīs rezerves kontrolē ir ar lielu pieredzi un zinoši pasaules finansu stratēģijās. Arī šis grāmatas lasītājs var kļūt par šādu stratēģi.

### PRIEKŠRAKSTU SLOGS

Diendienā pieaug problēmu loks, kas saistīts ar darījumu veikšanu attīstītajās Rietumu valstīs. Valdības sola regulāciju samazināt, bet patiesībā tā pieaug. Jaunām kompānijām grūti iegūt nepieciešamo attīstības kapitālu regulēta finansu tirgus apstāļos. Dokumentu kalni un gadiem ilga kavēšanās, sagaida tos, kuri cenšas piesaistīt kapitālu jauniem pasākumiem. Tas nonāvē uzņēmēja iniciatīvu. Tie, kuri iztur, dārgi maksā par informāciju, kā saskaņot biznesa darbību ar mainīgo likumdošanu.

Obligātie sīkie finansu pārskati atklāj firmas iekšējās darbības noslēpumus, radot iespēju sāncensiem tos rūpīgi izanalizēt. Dažu industriju - banku, apdrošināšanas un vērtspapīru mākeru darbība, tiek licencēta. Tās ir kā aizsargāti monopoli, ar ko nevar nodarboties tie, kam trūkst nepieciešamo līdzekļu un politisko sakaru. Pazīstamas firmas lieto šo regulācijas sistēmu, lai nepieļautu daudzu jaunu censoņu ienākšanu šajā jomā.

Daudzās pasaules valstīs klientiem finansiālo slepenību piedāvāt uzskata par noziedzumu. Bet no firmām prasīta, lai tās pēc pirmā valdības pieprasījuma atklātu savu klientu profesionālo darījumu sīkākās detaļas. Savairojies milzums iestāžu, kas pieprasa sīku informāciju un regulārus ziņojumus par klientiem. Tas viss, protams, uz firmas rēķina. Mūsdienu Rietumvalstu iedzīvotāji šādas lietas uzskata pašas par sevi saprotamas, bet citās valstīs tā nav. Daudzās vietās likums un tradīcijas aizsargā darījumu slepenību un firmas spēj nosargāt savu klientu finansiālo darījumu konfidencialitāti, nepārkāpjot likumus. (Slepenības svarīgums tiks iztirzāts vēlāk.)

Dažās zemēs neiespējami veikt darījumus, nesamaksājot "atradēja honorāru" vai "konsultanta honorāru". Šādi maksājumi notiek arī ASV, bet ASV

uzņēmumam nav tiesību veikt šādus maksājumus aiz robežas. Salīdzinoši ar citām valstīm tas nostāda Amerikas uzņēmumus nelabvēlīgākā konkurences situācijā. Firms no racionālāk domājošām valstīm, atzīst, ka dažreiz ir nepieciešams samaksāt ministra vietnieka svainim, ja grib dabūt eksporta atļauju no ministra vietnieka. Ārzemju firmas nav pakļautas šim ASV valdības noteiktajiem ierobežojumiem.

Kaut arī ASV pēdējā laikā procentu likmju kontrole naudas aizdevumiem ir stipri mazinājusies, vēl joprojām ir daudz ierobežojumu, ja noteikta šajā jomā savstarpējas vienošanās. Turklāt valstis, kurās šādi ierobežojumi nepastāv, naudas aizdevēji var labi nopelnīt no šāda veida darbības.

Augstas konkurences industrijās šādas žiletas asmeņa priekšrocības nodrošina izdzīvošanu. Citos gadījumos šī priekšrocība ļauj sasniegt istu labklājību, dubultojot un pat trīskāršojot peļņas likmi no kapitāla investīcijām.

### KAPITĀLA PIEEJAMĪBA

Kapitāls ir civilizācijas balsts. Tas mistiskā kārtā iemieso iepriekšējo paaudžu pūles, un ir mantojums no mūsu senčiem. Patiecoties kapitālam ir iespēja iegūt, piemēram, pietiekoši daudz zivju, lai varētu kādu brīdi nezvejot, bet taisīt jaunu tīklu. Zemkopis izaudzē graudus pārtikai un papildus sēklas graudi, kurī ļauj sējējam veselu sezonu rūpēties par citām problēmām, bet pavasarī vēlreiz sēt, un par pārdoto graudu summu nopirkt jaunu traktoru. Cilvēces ekonomiskā, medicīnā, intelektuālā, politiskā un mākslas attīstība ir atkarīga no kapitāla.

Pieredzes bagāti starptautiskie kapitāla ieguldītāji jau simtiem gadu glabā savu kapitālu valstīs, kurās ir nodrošināta politiskā stabilitāte, tādējādi viņu noguldītie līdzekļi atrodas drošībā, tie ir pasargāti no politiskās konjunktūras, kas bieži ir saistīta ar ekonomiski neizdevīgu programmu finansēšanu. Tā notiek arī pašreiz. Jo spiedīgāki kļūst nacionālie nodokļi, jo lielāka ir vajadzība pēc finansiāla drošuma. Ja tā nav pašu mājās, droša vieta tiek sameklēta ārzemēs.

Ir noteikti jāpiemin divas acīmredzamas priekšrocības ārzemju kapitāla tirgum. Pirmā ir tā, ka transnacionālam finansu darbinim ir lielāka kapitāla pieejamība. Eirolūta, naftas dolāri un tā saucamā kapitāla atmazgāšanas nauda viegli atrod ceļu uz nodokļpatvēruma valstīm. To praktizē visas nestabilās valstis pasaulē.

Otrā priekšrocība ir tā, ka ārzemju kapitāla tirgos apgrozās lielas naudas summas. Parasti tās netiek apliktas ar nodokļiem vai daļa no šīm summām ieskaitītas Centrālo banku rezervēs. Arī par depozīt noguldījumiem bankas maksā augstākas ienākumu likmes un par aizņēmumiem zemākas procentu likmes nekā pašu zemē. Piemēram, ja ASV dolāra termiņnoguldījumu procentu likmes iekšzemē tad tas ir eirodolārs no vienas līdz trīs ceturtdaļām punkta zemāks nekā Eiropā. Bankas, kas atrodas nodokļpatvēruma vietās, bieži piedāvā daudz izdevīgākus nosacījumus.

Starptautiskajam kapitālam ir vēl viens grūti raksturojams aspekts. Tā ir nauda ar ļoti lielu "enerģiju". Piemēmam, ja amerikāņu kongresā pieņem lēmumu, kurš skar naudas svārstības un var nest zaudējumus Honkongas uzņēmējiem, bet Taivānā, gluži pretēji, tās vērtība var strauji pieaugt, tad nauda momentā aizplūst no Honkongas uz Taivānu. Tas notiek daudzas stundas pirms šīs ziņas ar avīzes New York Times starpniecību nonāk pie vienaldzīgā, biznesa darījumos neieinteresētā lasītāja. Nauda, kas tikko nopelnīta Dienvidamerikas raktuvēs, tiek apmainīta pret ģenētikas inženierfirmu akcijām Amerikā. Šajā kategorijā ietilpst arī iekšējā nauda, ko kontrolē valdība un rūpniecības vadītāji, un kas tiek kodēta, lai slepeni pārsūtītu ar teleksu. Transnacionālajiem ieguldītājiem piemīt piedzīvojumu meklētāja gars.

Kapitāla ieguldītāji, kas darbojas globālā mērogā, ir pieraduši riskēt. Konservatīvie darbojas tikai ierastajos, apgūtajos rāmjos. Otrā daļa ir gatavi savus iegudījumus ielikt neparastos pasākumos. Dažreiz viņiem gadās neveiksmes, bet visbiežāk viņi vinnē. Ar iekšzemes kapitālu nevar atļauties lielu risku, ar to nevar finansēt netradicionālas peļņas pasākumus. Tas viss iespējams starptautisko investīciju veidā.

### MIERĪGS PRĀTS

Apdrošināšanas māklis savam klientam atzinis, ka tas neesot pasargāts no postošas nelaimes. "Tad kāpēc es par apdrošināšanu visu šo laiku maksāju?" klients vaicājis. Apdrošināšanas aģents atbildējis: "Tāpēc, lai jums būtu mierīgs prāts." Tas ir vecs joks, kura būtība laika gaitā nav mainījusies. To apstiprina banku un visdažādāko uzņēmumu drošība.

Kad Kontinentālā Ilinoisas banka un trasta sabiedrība nonāca grūtībās, tai bija parādu saistības 60 miljardu dolāru vērtībā. Vienlaikus FNAS (federālā noguldījumu apdrošināšanas sabiedrība) kopējās lietojamās rezervēs bija tikai 16 miljardi dolāru, tas ir ceturtdaļa no naudas, kas nepieciešama, lai segtu vienas bankas finansiālās saistības. Patiesībā FNAS nespēj garantēt reālas bankas darbību, un visi Amerikas banku noguldītāji ir pakļauti zināmam riskam. Finansiālās krīzes gadījumā FNAS spētu tikai aprakt kritušos.

Ir arī citi riska faktori, kuri netiek ņemti vērā Ziemeļamerikā. Tie ir politiskie un militārie riska faktori. Ieguldītāji visā pasaulē daudz nopietnāk novērtē risku, kas saistīts ar kara izcelšanos nekā amerikāņi. 80 gadus vecs eiropietis pats ir pieredzējis divus pasaules kontinentus aptverošus konfliktus, kuros nogalināja miljoniem cilvēku. Āzijā jau vairāk nekā piecdesmit gadus karo, te nav bijis atelpas brīžu. Dienvidamerikas spilgtākā politiskā iezīme ir tās valdību nestabilitāte un tikai daži starptautiskie komentētāji pareģo mieru tuvākajā nākotnē. Optimisti cer, ka konflikti aprobežosies ar atsevišķiem terorisma gadījumiem un nepāries atklātā kara darbībā.

Amerikāņi nav pieredzējuši plašus kara postījumus kopš pilsoņu kara, un tāpēc parasti nerēķinās ar tā iespēju, veicot savu investīciju un biznesa darījumus. Tas nav prātīgi, jo pat sabiedroto nesaskaņas var pamatīgi ietekmēt Amerikas ekonomiku. Politiskās izmaiņas Āfrikā var pārtraukt dažu stratēģisko

metālu iepilūšanu Ziemeļamerikas tirgū, un tas dažu mēnešu laikā izpostītu augstas tehnoloģijas, medicīnas un pārvaldājumu industriju.

Terorisms un politiska vardarbība iet roku rokā un ir izplatījušās arī Amerikas krastos. Teroristu bumbas sprāgst gan Senāta telpās, gan Pasaules tirdzniecības centrā, kā arī universitātes, spēkstacijās un aborta klīnikās. Starptautiskais terorisms palielinās, sagraujot mītu par drošību Amerikā. Ieguldītāji, kuru līdzekļi lokalizēti, nespēs atlabt pēc lielas finansu katastrofas, bet starptautiskie ieguldītāji, kuri investējuši dažādās nozarēs, spēs postījumus atjaunot un vēl palielināt savu kapitālu uz tuvredzīgo ieguldītāju finansiālo kļūdu drupām.

Eksistē vairākas politiskas tirānijas formas, kas spēj izpostīt ieguldītāju finansiālo pamatu. Amerikas pilsētu un vietējām pašpārvaldēm ir likumīgas tiesības izmantot savu varu pār citām sfērām. Sabiedrības intereses ir stiprākas par tiesībām uz privatīpašumu. Ar policijas atbalstu tiek realizēta ires maksājumu kontrole, zonas ierobežojumi, aizliegumi veidot kopīpašumus un simtiem citu piespiedu līdzekļu pret privatīpašumu. Vairākos rajonos ar dažādu līdzekļu palīdzību, ieskaitot augstus nodokļus, vietējā ekonomiskā attīstība ir pilnīgi apturēta. Te neņem vērā faktu, ka atsevišķas personas, ģimenes un kompānijas jau ieguldījušas miljoniem dolāru, ticot, ka šie rajoni varēs brīvi attīstīties.

Tā saucamās apkārtējās vides aizsargātāju grupas ir izmantojušas valsts varu, lai aizliegtu ar derīgajiem izrakteņiem bagāto rajonu turpmāko attīstību. Kompensāciju neizmaksā tiem, kuri nopirka un sāka attīstīt šo zemi.

### BAGĀTĪBA UN PRIVĀTSFĒRA

Nauda nav bagātība. Tā ir bagātības uzglabāšanas veids. Cilvēks, kam uz vienu stundu salas pieder miljons dolāru valūtā vai zelta monētās, nav bagāts līdz tam brīdim, kad viņš par šo naudu var nopirkt preces un pakalpojumus. Tāpēc valūtas integritāte ir ārkārtīgi svarīgs faktors un tās lietošana ir viens no lielākajiem cilvēces sasniegumiem, tikpat nozīmīgs kā valodas un mākslas attīstība. Tas ir vēl viens pierādījums, ka sabiedrība spēj saprasties, lietojot simbolus. Ja nebūtu "darba rīku", kuri atvieglo darījumu veikšanu, ekonomiskā attīstība būtu smags process ar neskaitāmām barjeru darījumu virknēm. Bez šiem "darba rīkiem" civilizācija un finansu darījumi nesasniegtu pašreizējo attīstības līmeni.

Nodokļpatvēruma zemēs eksistē banku konfidencialitāte tādējādi atspoguļojot vecās pasaules uzskatus par bagātību. Diemžēl šie uzskati mūsdienās ir retums. Termins "uzkritošs patēriņš", kuru pirmais lietoja ekonomists Torstens Veblens, attiecas uz patēriņa veidu, kas domāts savas bagātības demonstrēšanai. "Uzkritošs patēriņš" ir finansu un emociju naivitātes acimredzama izpausme. Neprasme baudīt bagātību, bet līlīšanās ar to citu priekšā, nedod brīvības sajūtu. Bagātības klaja demonstrēšana ir noiets etaps, par to nepriecājas. Un labāk, ja citi par to īpaši neinteresējas. Lielbīnieki nebus sevišķi ieinteresēti banku slepenības likumos, viņi tos nevēlēsies izprast un

45-12-299

repektēt. Savu vērtību istā apjoma neatklāšana ļauj vienlaikus izbaudīt to, ko šāds stāvoklis dod.

Visām valstīm nav raksturīgas aizdomas pret tiem, kuri no atklātības sargā savu finansu apjomu. Vjetnamieši un Ķīnieši, kuri slēdza darījumus ar amerikāņiem, pirms komunistiskais režīms pārņēma viņu zemes, saprata, kāpēc ieguldītāji grib turēt savu ieguldījumu dokumentāciju slepenībā. Tādā veidā tika nosargātas gan viņu dzīvības, gan bagātība. Šo uzskaitījumu varētu papildināt ar amerikāņu interešu pārstāvjiem Kubā, Libānā, Irānā, Nikaragvā un Afganistānā. Ebreji, kuri trīsdesmitajos gados bēga no Vācijas, izdzīvoja pateicoties nelegāli izvestajām vērtībām un kontiem Šveices bankās. Rakstnieks un nākotnes pareģis Hermans Kāns stāsta par dāvanu, ko viņš saņēma no vectēva - ASV divdesmit dolāru zelta monētu un brīdinājumu: "Glabā šo monētu un nekad nepārdod. Tā domāta robežsargu piekukuļošanai."

Vēl viens oficiāls slepenības iemesls (bieži saistīts ar nacionālās drošības ieganstu) ir politiski motivēta vandālisma, cilvēku nolaupīšanas un slepkavības draudi. Oficiālās iestādes neizpauž informāciju par augstu valdības līderiņu un viņu ģimeņu dzīvi. Arī lielas daudz nacionālas sabiedrības sāk veikt pasākumus, lai nodrošinātu galveno administratīvo vadītāju drošību. Visas pazīmes rāda, ka terorisms aizvien pieaug.

Ir pārsteidzoši viegli nopirkt kredīta novērtēšanas firmu ziņojumus vai izokšperēt to, kur kāda cilvēka kredītkartes tiek regulāri izmantotas. Ja ir mazliet uzņēmības, Amerikā katrs var dabūt ziņas par banku kontu bilancēm, par ieguldījumiem nekustamajos īpašumos, par tirdznieciskajiem sakariem, žurnālu abonentiem, medicīniskās izmeklēšanas rezultātiem, telefonu sarunu ierakstiem, tiesu pieprasījumiem un pašu amerikāņu personas aprakstiem.

Starptautiskajiem ieguldītājiem ir interese iegūt sev nepieciešamo informāciju par konkurentiem. Informācijas vākšanas izmaksas par starptautiskajiem ieguldījumiem būs daudz lielākas nekā maksa par informāciju attiecībā uz vietējiem ieguldītājiem. Darbu apgrūtina tas, ka ieguldītājiem jādarbojas attiecīgās valsts organizācijām, un jāsašķiras ar tai zemei raksturīgo ar tradicionālo darījumu konfidencialitātes ievērošanu. Šajās valstīs ar likumu soda personas, kas tikai apvaicājas par citu privātajiem finansu darījumiem.

Turklāt, slepenība aizsargā idejas un to realizēšanas metodes. Savienotajās Valstīs konkurenti viesnīcu un universālveikalu jomā cenšas iegūt informāciju par sekmīgāko firmu nekustamo īpašumu iepirkumiem, lai paši sāktu būvēt tuvu šīm vietām. Daži nekustamo īpašumu aģenti uzmana to firmu darbību, kurām nepieciešami lieli zemes gabali. Kad aģenti atklāj, ka firma gatavojas pirkt zemi, tie mēģina pirmie iegādāties stratēģiski izdevīgākos zemes gabalus attiecīgajā teritorijā, lai piespiestu firmu pirkt to par ļoti augstu cenu vai likt atteikties no izstrādātā projekta. Tāpēc firmām izdevīgi savus plānus un projektus turēt slepenībā, lai tie dotu peļņu nākotnē.

## SPĒLES NOTEIKUMI

Grāmata dod ieskatu starptautiskajā naudas spēlē. Tā varētu būt rokasgrāmata par pamatprincipiem un "darba rīkiem", kurus lieto starptautisko naudas darījumu augstākajos līmeņos. Praktiskie ieteikumi un līdzekļi attiecas uz starptautiskās ekonomikas svarīgākajām jomām:

**DIVERSIFIKĀCIJA** - informācija par reālām vietām, pamatīga to analīze. Noteikumi, kā starp daudzajām ārzemju institūcijām izvēlēties savām vajadzībām piemērotāko kā izmantot viņu pakalpojumus speciāla biznesa vai ieguldījuma vajadzībām;

**NODOKĻU PLĀNOŠANA** - apsvērumi, kā kļūt par starpnacionālu biznesmeni, izmantojot zināšanas par ienākumu nodokļa likumu sarežģītību, kā rīkoties, lai darījumi neciestu no izmaiņām nodokļu likumos;

**JAUNATKLĀTIE DARBA RĪKI** - norādījumi, kā dibināt organizācijas, uz kurām neattiecas vietējie likumi, ieskaitot starptautiskas bankas, kuras piedāvā finansu, apdrošināšanas un vērtspapīru mākleri pakalpojumus. Kāpēc ieguldītājiem jāizrāda īpaša interese par ārzemju trastiem.

Šajā grāmatā analizēti vispārējie principi, kuri tiek izmantoti daudzos gadus un ir attīstījušies gadu simteņiem, bet ar kuriem nevar aizstāt praktisko pieredzi. Likumi ir sarežģīti un pastāvīgi mainās. Lai spētu izsekot augstu nodokļu valstu centieniem ierobežot finansu brīvību ir svarīgi uzmanīgi izpētīt un izplānot ieguldījumu stratēģiju.

Kad lasītāji būs izpratuši ārzemju darījumu lielās priekšrocības, tie meklēs profesionālus padomdevējus ar pieredzi starptautiskos darījumos, citi mēģinās paši kļūt par padomdevējiem. Daudzi nedarīs neko. Tas ir vairākums, kam nerūp, vai viņu līdzekļi tiek ieguldīti produktīvos pasākumos, kas rada darba vietas, attīstību un peļņu, vai birokrātiskās aktivitātēs. Viņi nekontrolē savas finanses nopietni. Savu finansu nekontrolētāji nevar pretendēt uz to, ka viņi nosaka savas dzīves un sava biznesa gaitu.

Ja mēs vēlamies noteikt savu likteni, tad kādā dzīves posmā ir jāspēr pirmais solis.

Apsveicam ar piedalīšanos šajā spēlē!

## 2. ĀRZEMJU CEĻOJUMA APRAKSTS

Naudas plūsma ir līdzīga ūdens tiklojuma shēmai zemē. Mazās tērces un strauti tiecas ieplūst upēs, bet upes neatvairāmi tiecas uz jūru, jūra - okeānā, veidojot miljonu dzīvības uzturētājas.

Ari nauda plūst no valsts uz valsti. Daļa naudas plūsmas ir redzama, bet lielākā tiesa plūst neredzami (tāpat kā ūdens pazemē) uz rezervuāriem nodokļpatvēruma zemēs.

Latvijas Nacionālā

BIBLIOTEKA

95-12.299

Vairums labi zināmo nodokļpatvēruma zemju (izņemot Šveici) atrodas salu valstīs. Tropu salas ir īpaši pievilcīgas banku darījumiem. Kāpēc? Vai ģeogrāfiskais stāvoklis, vai salinieku konfidencialitāte kapitāla noslēpumu glabāšanā? Vai analogija ar neredzjamām pazemes straumēm? Visas pasaules valstis caur finansu centriem sūta kapitālu uz nodokļpatvēruma zemēm. Individuālas personas, trasti, sabiedrības un valdības spēlē starptautisko naudas spēli. Izraēlai pieder banka Šveicē. Padomju Savienības banku Šveicē sauca par Woschod Handelsbanku. Ķīnas Tautas Republika nopelna ievērojamu daļu ārzemju valūtas no komerciāliem un finansu uzņēmumiem Hongkongā. ASV valdības iestādēm ir konti Sv. Vincenta un Bahamu salās.

Galvenais iemesls naudas aizplūšanai no valsts ir valdības dubultstandarts attiecībā uz savu pavalstnieku un ārzemnieku finansēm. Vairums cilvēku negrib ar visu savu kapitālu doties uz ārzemēm. Valdības to zin un izmanto faktū, ka šie cilvēki samierināsies ar visu, ko viņiem nodara ierēdņi, ja tikai viņi runās dzimtajā valodā bez akcenta.

No otras puses, pasaulē ir apmēram 250 valstis un teritorijas, kuras var uzskatīt par iespējamo ārzemju kapitāla patvērumu. Tikai tāda valdība, kas tiešām iedzīta strupceļā, konfiscēs ārzemju ieguldījumus labi saprotot, ka šāda rīcība uz ilgu laiku pārtrauks ārzemju ieguldījumu procesu. Visas pasaules valdības sacenšas ārzemju ieguldījumu dēļ. Lielākā daļa nedara to atklāti, bet izliekas, ka netiecas pēc citu valstu pilsoņu naudas. Vairākums valstu nereklamē savus spēles noteikumus, lai tajā nepiedalītos pārāk daudz pašu zemes pavalstnieku.

No šiem faktiem var secināt, ka labāk ieguldīt kapitālus ārzemēs nekā pašu zemē. Kapitāla plūšanu var panākt četros likumīgos veidos:

*Kontrolētājas Valstis* - gan brutāli totalitāras, gan rietumu demokrātijas zemes. Administratīvā un nodokļu politika šajās valstīs izraisa milzīgu kapitāla aizplūšanu no tām.

No dažām valstīm ieguldītāji sūta savu naudu uz nodokļpatvēruma zemēm, lai gūtu lielu peļņu, citu valstu pilsoņi sūta naudu uz ārzemēm, lai nodrošinātu savu dzīvību. Šveices banku noteikumi izglāba no nacistu nāves nometnēm vairāk ebreju nekā visu Sabiedroto spēki kopā.

*Finansu centri* ir pasaules lielās pilsētas ar daudzajām finansu pakalpojumu firmām. Tādi centri ir Londona, Ņujorka, Cīrihe, Honkonga, arī Rīga. Caur šīm pilsētām iziet ārzemju nauda, kas ir saplūduši ar parasto starptautiskās tirdzniecības kapitālu. Lai gan dažas pilsētas atrodas kontrolētjvalstīs, to nacionālās valdības reti iejaucas naudas pārvedumu darījumos, jo šāda rīcība izpostītu tām tik nepieciešmo starptautisko tirdzniecību.

*Līgumu paradize* ir tādās zemēs kā Šveice un Nīderlandes Antīļu salas. Tām ir līgumi ar valstīm, kas ar nodokļu likumdošanu garantē priekšrocības. Kopēja priekšrocība ir tā, ka no ienākumu nodokļa tiek atbrīvotas ārzemju

PPS. 11 - 20

biznesa struktūras, kas atrodas ligumu paradīzes zemēs. Šeit pieņemtie zemie iekšējie nodokļi padara tās tikpat pievilcīgas kā nodokļpatvēruma zemēs, sevišķi dažos investīciju gadījumos.

**Nodokļpatvēruma zemes** ir tādas vietas kā Čenela salas (Channel Islands) un Kaimanu salas (the Caymans), kur ieviesti stingri banku darījumu sīpenības noteikumi, kur ar nodokļiem neapliek ārzemju biznesa darījumus. Tā kā šīm zemēm nav dabas bagātību, tās pasaulei var piedāvāt vienīgi brīvību darījumu veikšanā. Nodokļu priekšrocības piesaistījušas tām daudzas firmas, jo nodrošina lielākajām pasaules pilsētām līdzvērtīgus finanšu pakalpojumus.

Nodokļpatvēruma valstis pazīstamas jau kopš pirmsindustriālā perioda, vairākas ir izveidojušās pēc PSRS sabrukuma. Tām visām ir savi plusi un savi mīnusi. Dažas saglabā augstus ētikas standartus, bet citās plaukst atklāta krāpšana. Tāpat kā visur, arī te pastāvīgi mainās likumi. Ir vērts tērēt laiku, lai izstudētu spēles noteikumus un spēles laukumu šajās zemēs.

### RIETUMU PUSLODE

Daudzas no svarīgākajām nodokļpatvēruma zemēm atrodas rietumu puslodē. Visvarīgākā ir ASV, kura ārzemniekiem un to firmām piedāvā tikai īpašus pakalpojumus. ASV valdība neapliek ar nodokļiem ienākumus, ko gūst ārzemnieki no noguldījumiem bankās. Tā nekontrolē valūtas tirdzniecību (līdz pat šai dienai) un vissvarīgākais ir fakts, ka ASV ir relatīvi brīva un stabila valsts. Citu zemju pilsoņiem tā ir ļoti pievilcīga vieta investīciju darījumiem.

Savienotās Valstis nodrošina ārzemniekus ar pakalpojumiem, kas līdzīgi nodokļpatvēruma valstu piedāvājumiem, bet tie domāti tikai Amerikai draudzīgo valstu pilsoņiem. Pašreizējie un agrākie Centrāl- un Dienvidamerikas valstu vadītāji dod priekšroku nekustamiem īpašumiem Florīdā un Teksasā. ASV valdība atļauj pārdot valsts vērtspapirus anonīmiem ārzemniekiem, pamatojot ar faktu, ka pieprasītie identifikācijas dokumenti samazinātu šo vērtspapīru apgrozījumu. Vēstures gaitā, amerikāņi daudz ieguvuši no ārzemju kapitāla pieplūduma ASV, un šis process droši vien turpināsies.

Nodokļpatvēruma valstu lielākā priekšrocība ir ģeogrāfiski izdevīgais tuvais attālums no Savienotajām Valstīm. Kanādai un nestabilajām Dienvidamerikas valstīm jāsamierinās ar zemāku kapitāla ieguldītāju skaitu. Mazo, nabadzīgo Karību jūras valstu iedzīvotāju iztika arī ir atkarīga no ārzemju ieguldītāju skaita. Karību salas atrodas izdevīgā vietā. Ieguldītāji var ātri aizlidot uz tām, lai veiktu darījumus savās bankās. Klientiem ir izdevīgi atrasties tuvu bankām, kārtējot darījumus par lielām naudas summām. Savā valstī šos darījumus apliktu ar augstiem nodokļiem, un tāpēc biznesa cilvēki dod priekšroku nodokļu patvērumā vietām.

### SV. VINCENTA SALAS

Sv. Vincenta bija kādreizējā angļu kolonija, kura tagad atguvusi neatkarību. Tā sastāv no 16 salām Grenadīnu salu grupā uz ziemeļiem no

Grenādas. Sv.Vincenta sala ir lielākā. Kopā ar citām Vestindijas salu valstīm tā piedalījās ASV bruņoto spēku invāzijā Grenādā.

Sv.Vincenta ir tipiska nodokļpatvēruma valsts, jo firmas, kas pieder iebraucējiem nesniedz pakalpojumus un negūst peļņu šai zemē, bet ir atbrīvotas no Sv.Vincentas nodokļu maksājumiem. Sv.Vincentas Trastu Administrācija atbild par starptautisko firmu reģistrēšanu un noteikumu saskaņošanu. Valsts juridiskā sistēma balstās uz Britānijas Precedenta tiesībām.

Sv.Vincentas lielākās priekšrocības salīdzinot ar dažām tikpat populārām nodokļpatvēruma vietām, ir zemās cenas, labā reputācija un mazāk ierobežojumu attiecībā uz apkārtējo vidi. Bez tam Sv.Vincenta piedāvā klusāku un intīmāku darījumu vidi. Netraucē birokrātiskie ierobežojumi apmeklējot Sv.Vincentas Trastu Administrācijas birojus galvaspilsētā Kingstonā vai personīgi iepazīties ar amatpersonām. Sv.Vincenta aktīvi turpina nostiprināt savas pozīcijas kā nodokļpatvēruma vieta un tāpēc labprāt palīdz jaunām, enerģiskām firmām.

Organizācijas, kuru pasta adreses meklējamas Kaimanu salās, rada satraukumu ASV pārvaldes un nodokļu institūcijās. Bermudās valda "veco zēnu" finansistu grupa, un jaunatnācējiem te grūti sākt tirdznieciskus darījumus. Panamas nodokļpatvēruma finansu iestādēs dominē lielās ASV korporācijas. Mazajiem uzņēmumiem te ir diezgan grūti nodibināt labas attiecības ar vietējās varas pārstāvjiem.

#### KAIMANU SALAS

Kaimanu salu apvidus sastāv no 3 salām, tās atrodas Karību salu centrā 475 jūdzes uz dienvidiem no Maiami. Galvaspilsēta Džordžtauna ir uz vislielākās salas Grand Kaimanas. Iedzīvotāju te maz, un tie bauda lielāku ekonomisko drošību nekā citās Karību salās. Liekas, ka salinieki vēlas palikt par Britu koloniju. Pēdējos gados Kaimanu salas kļūst arvien populārākas kā nodokļpatvēruma vieta. To finansilāis un tehniskās iespējas ir pieaugušas. Grand Kaimanā ir vairāk teleksa līniju uz vienu cilvēku nekā jebkurā citā pasaules vietā. Kaimanu salu darījumu slepenības likums ir viens no visstingrākajiem pasaulē. Visniecīgākais mēģinājums iegūt konfidenciālu informāciju ir kvalificējams kā sodāms pārkāpums.

Pārdomātie likumi un priekšraksti Kaimanu salas padarījuši par populāru banku centru. Vairumam pasaules lielāko banku tur ir filiāles. Valdība ir ļoti daudz paveikusi attīstītot uzticamu biznesa iestāžu darbu, nodrošinot nodokļu priekšrocības. Tā ir pretojusies IID (Iekšējo Ienākumu Dienests) pūlēm legāli vai kā citādi sagraut darījumu slepenību. Piemērojot savas zemes likumu struktūru ārzemju ieguldītāju vajadzībām, Kaimana apliecinājusi vēlmi un spēju atbalstīt uzņēmējdarbību. Piemēram, kad 1970. gada Lielbritānijas nodokļu likumā atklāja nepilnības, Kaimanu salu valdība pārveidoja savus likumus tā, lai labumu gūtu tie trasti, kas bija dibināti Kaimanu salās.

Viena no nopietnākajām Kaimanu salu problēmām ir tās, sliktā slava salīdzinot ar citām nodokļpatvēruma vietām. Pavisam nesen Maiami

starptautiskajā lidostā ASV valdības aģenti fotografēja katru pasažieri no Kaimanu salām. Situāciju atrisināja Britu aviosabiedrība, uzbūvējot tranzītkoridoru, lai neatkārtotos nelāga gadījumi; kādam Kaimanu salu banku lērēdnim izsniedza tiesu pavēsti bridī, kad viņš pārsēdās no vienas britu lidmašīnas otrā. Tagad pasažieriem, pārsēžoties no vienas lidmašīnas uz citu nav jāiet caur ASV muitu.

Kaimanu salas ir stratēģiski mazsvarīga vieta. ASV sevišķi neuzticas darījumiem, kas slēgti tajās. Jebkuru nodokļu peļņas un finansu ziņojumu rūpīgi pārbauda, radot grūtības īpaši liela mēroga finansu mahinācijām. Simtiem likumīgu banku un firmu darbojas Kaimanu salās un uzskata, ka tā ir ērta, ienesīga un patikama biznesa darījumu vieta.

### PANAMA

Savienotās Valstis izveidoja Panamu pēc tam, kad Kolumbija, kura kontrolēja tranzītam izveidoto kanālu, nepiekrita kanāla projekta noteikumiem. Panama, salīdzinājumā ar citām Centrālamerikas zemēm, ir pratusi labi iekārtoties. Fakts, ka Panama atrodas svarīgu starptautiskās tirdzniecības ceļu vidū, ir sekmējis tās iekļūšanu nozīmīga biznesa centru pirmajā desmitā.

Panama bija pazīstama ar divām tradicionālām biznesa aktivitātēm - inkorporāciju un izdevīgiem kuģu reģistrācijas noteikumiem. Pirms 1960.-tā gada tās bija galvenās amerikāņu ārzemju ieguldījumu sfēras. Pirms tam ārzemju korporācijas uzkrāj pasīvos ienākumus (dividendes, peļņas procentus, īres maksas, honorārus un ienākumus no personiskiem pakalpojumiem), nemaksājot ASV nodokļus.

Situācija mainījās 1962. gadā reizē ar bēdīgi slaveno valsts ienākumu likumu, bet ārzemju firmām joprojām ir svarīga loma, izstrādājot oriģinālu veidu, kā izvairīties no nodokļu maksāšanu mūsdienās. Panama būtībā ir perfekta nodokļpatvēruma vieta ar mērenu biznesa darījumu maksu un beznodokļu peļņu no ārzemju darījumiem. Tā ir arī samērā liels finansu centrs, kur ievēro banku darījumu slepenības likumus. Tā nav tik populāra kā Karību salas. Varbūt tāpēc, ka tā atrodas diezgan nedrošā apgabalā. Zināmu saspiļējumu jūt arī Panamas valdībā.

### MEKSIKA

Ja ārzemju ieguldītājs gatavs ar savu kapitālu riskēt, nevis gūt peļņu, tad visinteresantākā vieta būs Meksika. Tā ir blīvi apdzīvota, ne sevišķi augsti attīstīta zeme, atrodas blakus vienai no lielākajām un bagātākajām pasaules valstīm - ASV. Pēc revolūcijas paaudzes aktivitātēm Meksikā jau 50 gadus ir vienas partijas "demokrātija".

Pirms dažiem gadiem ASV bankas ļoti labprāt aizdeva Meksikai miljardiem dolāru. Daļu no šīs naudas izmantoja naftas pārstrādes uzņēmumu būvēšanai, bet liela daļa naudas vienkārši pazuda.

Daudzus amerikāņus vilināja augstās noguldījumu procentu likmes Meksikas bankās un izdevīgā vieta. Teorētiski Meksikā pastāvēja banku darījumu sīpenība. Šī valsts ir kļuvusi par pensionāru dienvidu ostu, kurp tie pārcēlās, meklējot siltāku klimatu un zemākas cenas, lai varētu labāk izdzīvot no pensijas.

70. un 80.-tajos gados vairākkārtīgi kritās naftas cenas, diemžēl tie, kas bija jāvušies Meksikas banku islaicīgajam vilinājumam, nespēja dabūt jaunus līdzekļus naftas buma tālākai finansēšanai. Atklājās, ka Meksika nespēs atmaksāt naudu, ko bija aizņēmusies. Bank of America, kas bija aizdevusi Meksikai lielu daļu savu līdzekļu atradās uz bankrota robežas. Bija satricināta visa Amerikas banku sistēma, jo, sabrūkot vienai no lielākajām Amerikas bankām, sabrūktu visa banku industrija. 1973. gada augustā Meksikas valdība beidzot sāka rīkoties. Tā kā tai ļoti trūka ārzemju valūtas, tā nacionalizēja bankas un sāka stingri kontrolēt kapitāla plūsmu, lai novērstu banku drudzi un naudas noguldītāji nestelgtos izņemt savu naudu no bankām, Meksikas valdība piespiedu kārtā konvertēja ASV dolāros atvērto norēķinu kontus nacionālajā valūtā pēc oficiālā apmaiņas kursa (kas bija daudz zemāks par tirgus kursu). Tūkstošiem amerikāņu zaudēja lielu daļu ietaupījumu.

Meksikas notikumu mācība ir tā, ka līdzekļi jāiegulda tikai tur, kur pastāv stabila valsts politika. Attapīgākie naudu bija izveduši no Meksikas jau ilgi pirms situācijas atspoguļojuma ASV presē. Ja lielās bankas neuzticētu tik milzīgas naudas summas Meksikai un citām Latīņamerikas zemēm, tās nenonāktu tādās grūtībās kā pašlaik. Diversifikācija dod ievērojamu drošību arī individuālajam noguldītājam. Meksikas valdība un bankieri pašu zemē lielas naudas summas neiegulda.

## EIROPA

Eiropa ir kosmopolitiskāka nekā Amerikas valstis. Starptautiskā satiksme, informācija un ieguldījumi ir ikdienišķas lietas vecajā kontinentā. Eiropā līdzās pastāv virkne politisku sistēmu, sākot no Baltkrievijas bijušajiem komunistiem līdz Šveices stabilajam klasiskajam liberālismam. Eiropa ir teritorija ar galējām ekonomiskām un politiskām atšķirībām, tāpēc vērtības pastāvīgi tiek pārvietotas pāri valstu robežām. Galu galā nav grūti vienas dienas laikā šķērsot vairākas robežas. Nav grūtību dažāda veida finansu pakalpojumu saņemšanā. Ārzemju banku pakalpojumi te ir gluži parasta lieta.

## ŠVEICE

Šveice ir moderna nodokļpatvēruma vieta, kura gadu simtiem kalpojusi šiem mērķiem, iegūstot augstu reputāciju par savu neitralitāti (bet ne pacifismu), jo tā bija vienīgais Eiropas apvidus, kas atteicās piedalīties teritoriālās ekspansijas karos.

Šveicieši jau gadiem ilgi ir piegādājuši Eiropai visuzticamākos un tālab visvairāk pieprasītos algoritmus. Pat Romas pāvestu apsargā Šveices sargkareivji. Šveicē visi vīrieši vecumā no 20 līdz 50 gadiem ir pakļauti karadienestam un katru gadu tos intensīvi apmāca, lai nezaudētu militāro prasmi. Šveice ir ista federācija ar vāju centrālo valdību un spēcīgām pavalstīm (kantoniem), kas

tiecas pēc saviem iesakiem risināt virkni jautājumu par nodokļiem un valodu. Šveicē ir četras oficiālās valodas, to starpā nav angļu valodas. Valstij nav pat savas himnas, ir tikai reģionālās kantonu himnas.

Ari valsts nosaukums 'Šveice' izraisa finansiālas asociācijas, tādas kā 'ar cipariem kodēti konti', 'Cīrihes rūķi' un 'banku darījumu slepenība'. Bet pēc IID (Iekšējo Ieņēmumu Dienesta) preses ziņojumiem, Šveice vairs nav konfidencialu darījumu zeme: Šie IID izteikumi balstās uz diviem Šveices līgumiem ar ASV valdību. Pirmais ir 1977. gada Savstarpējās Palīdzības līgums, kas garantē Šveices atbalstu zināmu organizēto noziegumu izmeklēšanā. Otrs ir Saprašanās un Privātās vienošanās memorands, pēc kura atsevišķus Šveices baņķieru iekšējo tirdzniecisko līkumu pārkāpumus izskata saskaņā ar 1977. gada līgumu.

### 3. STARPTAUTISKAS BANKAS DIBINĀŠANA

Kādam bēdīgi slavenam banku laupītājam vaicāja, kāpēc viņš aplaupa bankas, atbilde bija vienkārša: 'Tāpēc, ka tur ir nauda'. Starptautiskie ieguldītāji ir sapratuši, ka baņķiera karjera ir ienesīgāka nekā banku aplaupīšana. Tā kā privātbankas pārvaldīšana labi atspoguļo ārzemju finansu operāciju izdevīgumu, pirmais konkrētas situācijas apraksts būs par to, ko var sasniegt, ja ieguldītājs nav pakļauts savas zemes ierobežojumiem. Banku darījumi nav tik eksotiski, kā varētu likties pirmajā brīdī. Banka ir tāda pati firma kā citas. Tā tiek veidota uz uzticības pamata un zeļ tāpat kā citas firmas, ja tiek pildīti solījumi. Ši grāmata ir vienlīdz svarīga kā klientam, tā arī jebkuras starptautiskas organizācijas dibinātājam.

#### BANKU VĒSTURE

Sākotnēji bankas bija noliktavas, kas uzglabāja zeltu un citus vērtīgus klientu īpašumus. Šīs noliktavas pārsvarā vadīja zeltkaļi, jo viņiem tik un tā bija jāšargā savi zelta krājumi, bet saviem klientiem viņi izdeva kvītis par uzglabātajām vērtībām. Ja kāds pircējs gribēja samaksāt pārdevējam, viņš varēja pāradresēt kvīti pārdevējam vai izrakstīt rīkojumu (maksāšanas orderi) zeltkalim, lai tas izmaksā daļu pircēja zelta pārdevējam. Tā bija ērtāk un drošāk nekā izņemt zeltu no noliktavas un to personiski nogādāt pārdevējam. Pēc kāda laika noliktavu īpašnieki izdomāja sekojošo: tā kā zelts paliek zelts, daļu zelta varētu aizdot un pelnīt procentus, atstājot pietiekoši zelta noliktavā ikdienas izsniegšanas vajadzībām. Tā radās banku daļēju rezervju sistēma.

Nav zināms, vai banku daļēju rezervju sistēma sākās ar noguldītāju ziņu vai nē, bet drīz tā rīkojās visas bankas. Bankas sāka maksāt procentus par noguldījumiem un nevis pieprasīt maksu par uzglabāšanu. Šodien noguldītāji aizdod naudu bankai, un tā savukārt lielāko daļu naudas aizdod aizņēmējiem; banka darbojas kā aizdevumu māklēris.

Tomēr bankas ir kaut kas vairāk nekā tikai māklēri, jo tās pelna naudu. Banku parādzīmes, kā arī solījumi veikt maksājumus, tā visa ir nauda. Bankas

depozīti nav nekas cits kā bankas parāds noguldītājam, arī tiek uzskatīti par naudu. Ar to rēķinās gan noguldītājs pats, gan tie cilvēki, kam viņš gatavojas maksāt, gan valdība, kas iekļauj šīs bankas bilances valūtas statistikas datos.

Nauda ir kļuvusi par vērtspapīrdokumentu un bankas spēj radīt naudu savos ikdienas darījumos. Ilustrācijai gadījums, kad kāds nogulda bankā A 1000 ASV dolāru. Pieņemsim, ka bankām ir jāievēro 20% obligāta rezervju prasība (šis procents ir augstāks, kas parasti ir Centrālo Banku noramīvos). Banka A atlikušos 80% no šīs naudas: jeb 800 ASV dolārus drīkst izsniegt aizdevumu, piemēram, Bučera kungam, kas naudu nogulda bankā B. Savukārt Banka B no 800 dolāru veido 20% obligātās rezerves un atlikušos 640 dolārus aizdod Beikera kungam, kas to nogulda bankā C. Banka C no 640 dolāriem veido 20% obligātās rezerves, bet atlikušos 512 ASV dolāru var aizdot Stikmeikera kundzei, kas to nogulda bankā D, utt. Ievērojiet, kas notiek. Sākotnēji noguldītā summa 1000 ASV dolāru skaidrā naudā izejot cauri banku sistēmai rada papildus naudu 4000 dolāru apmērā. Šis ir tas veids kā naudas darījumos iesaistītās bankas un rada naudu.

Bankām piemīt unikālā spēja radīt naudu, tāpēc finansisti meklē iespējas nodibināt savu banku, kura atbalstītu viņu pasākumus. Savukārt esošās finanšu institūcijas cenšas nedot tiesības bankas nodibināšanai tādējādi padarot to sarežģītāku par jebkura cita biznesa uzsākšanu. Ar naudu un zināšanām vien nepietiek, ir vajadzīga politiska vara, lai pārvarētu esošo banku pretestību, jo tām patīk viņu monopolstāvoklis un tās cinās, lai to nosargātu. Banku darbības noteicēji ir izveidojuši finansiāli izdevīgas attiecības ar pastāvošajām bankām. Visas puses gūst labumu no šī "status quo", un neviens nevēlas jaunu konkurentu, kas "jauktu pierasto kārtību". Bankas pieņem naudu un aizdod to, bet nevēlas, ka klienti piedalās šajā spēlē. Turpmākajās lappusēs tiks izklāstīts, kā nodibināt banku ārzemēs un pelnīt no banku darījumiem.

## DARBĪBAS UZSĀKŠANA

Daudzās lielās birokrātiskās valstīs bankas dibināšana ir sarežģīta lieta, tomēr ir pietiekoši daudz zemju, kur likumi nav tik stingri. Pastāv jurisdikcijas, kas ļauj cilvēkam nodibināt banku, vienkārši inkorporējot firmu un liekot vārdu "banka" tās nosaukumā. Daudzi pavirši un negodīgi darbinieki tā ir sākuši banku darbību, nodarot zaudējumus citu banku reputācijai. Pēc šādiem gadījumiem vietējā valdība bieži vien ierobežo jaunu licenču izdošanu un cenšas atbrīvoties no "nekorektajām" licencētajām firmām. Citās jurisdikcijās, kā, piemēram, Kaimanu salās, darbojas saprātīgi noteikumi banku darbības regulēšanā un tāpēc tās ir uzplaukušas kā veiksmīgi finanšu centri.

Uzsākot banku ar nelielu kapitālu, vislabāk to inkorporēt pēc iespējas izdevīgākā vietā, tad nostiprināt labu reputāciju, kārtīgi pildot saistības, lai vēlāk varētu veikt darījumus vēl labākā vietā. Lielākā daļa mūsdienu banku sāk ar solījumiem, un iegūst labu reputāciju, tos pildot.

Bankas izveidošana vienmēr ir politisks process. Nav iespējams noteikt, kura būs vislabākā jurisdikcija tai laikā, kad šī grāmata tiks publicēta. Tātad - jūs esiet izraudzījies vietu, tad atrodiet vietējo profesionāli, kurš palīdzēs dabūt banku licenci. Atcerieties - labi pazīstams vietējais profesionālis atvērs daudzas

durvis bankas dibināšanas laikā. Profesionālus padomus var iegūt arī no citiem ieguldītājiem, vai arī pašam aizbraukt un izziņāt. Bankas izveidošanas procesā jācenšas daudz uzzināt par to, kā notiek darījumi izvēlētajā vietā un pasaulē vispār.

Te vietā ir maza piezīme par sagatavošanas procesu. Pirms pievienoties starptautiskajai ieguldītāju kopienai, nepieciešams uzzināt pēc iespējas vairāk par investēšanas procesu. Finansistam, kam radušās problēmas, sadarbojoties ar vietējo banku vai mākeri, neveiksles ārzemju darījumi. Varbūt arī pretēji gadījumi. Tāpēc, sagatavojoties sarežģītiem darījumiem, ir nepieciešams laiks. Ja tā nav, labāk būs izmantot jau esošo starptautisko institūciju pakalpojumus.

Ja vēlaties ātri sākt darījumus, pērciet jau nodibinātu banku. Tas ietaupīs laiku un izmaiņās tikpat daudz kā sākot no nulles. Atrodiet firmas, kuras pelna naudu, dibinot bankas un tad pārdodot tās ieinteresētiem pircējiem. Šo firmu vidū ir gan godīgas, gan šaubīgas firmas, un parastie noteikumi attiecas uz gadījumiem, kad zini, ko pērc, pirms par to maksā. Lai pārbaudītu firmas reputāciju, ieteicams sazināties ar tās zemes administratīvajām institūcijām, kur atrodas banka. Atrodiet neatkarīgus vietējos profesionāļus, lai noskaidrotu gaidāmā pirkuma likumību.

### **BANKAS IZVEIDOŠANA**

Katrā jurisdikcijā ir savi bankas izveidošanas noteikumi. Daudzas bankas ir inkorporētas divās nodokļpatvēruma vietās, lai nodrošinātu biznesa darījumu turpināšanu gadījumā, ja vienā valstī mainās likumi (vai valdība). Vairums banku pieņem kopējus lēmumus un pielieto tos praksē tā, kā aprakstīts šajā grāmatā.

### **FINANSES**

Lai nodibinātu banku, pastāv prasības pēc pašu kapitāla. Tās ir dažādas, sākot no nulles līdz vairākiem simtiem tūkstošu ASV dolāru. Vismazāk kapitāla vajag tajās zemēs, kur nav banku likumu. Potenciālais banķieris vienkārši izveido parastu uzņēmumu un nosauc to par banku. Gudri izplānotajās nodokļpatvēruma vietās, tādās kā Kaimanu salas, Bahamu salas vai Sv. Vincenta salas, ir samērā augstas prasības pēc pašu kapitāla. Šim kapitālam nav jābūt skaidrā naudā. Var izmantot pārdodamus vērtspapirus, nekustāmo īpašumu, obligācijas un pat personīgo īpašumu ar noteikumu, ka to vērtību var pierādīt varas institūcijām. Ja rūpīgi izplāno, lielāko naudas daļu var aizņemt. Aizņēmējam jābūt pirkspējīgam attiecībā uz parādzīmi.

Lai pierādītu, ka kapitāls patiešām pastāv, tas jāieleik, vai arī fiktīvi jānoorganizē kāda jau zināma nodokļpatvēruma banka. Valsts, kas pieprasa, lai vērtības paliek pašu zemē, ilgi nepalikts iecienītāko nodokļpatvēruma valstu vidū. Šveice ir ģeogrāfiski un politiski izdevīga vieta līdzekļu glabāšanai, tā var atļauties stingrākus likumus, bet tāda Karību nodokļpatvēruma vieta kā Āngvīlla nespētu uzsūkt tik daudz kapitāla kā Šveice.

### BANKAS NOSAUKUMS

Lai bankas darbība būtu veiksmīga, svarīgi pareizi izvēlēties tās nosaukumu, jo ar to saistīta būs tās labā reputācija un finansu varenība. Bankas nosaukumu nevajadzētu mainīt un tas ir juridiski sarežģīti. Sākot biznesa darījumus, bankas nosaukums paliek klientu un korespondentu atmiņā. Banka var radīt naudu tikai tad, ja citi pieņem viņas dokumentzīmes kā naudu. Šī uzticība daļēji balstās uz bankas nosaukumu.

Nosaukumam jābūt skaidram un savdabīgam. Nelietojiet garus, daudznozīmīgus, grūti saprotamus vārdus. Izvēloties nosaukumu ietveriet norādi uz starptautiskiem biznesa darījumiem: Banco de Carib, Banco National de Columbia vai Bankhaus Caveat.

Daži nosaukumi rada iespaidu par bankas varenību, piemēram, Swiss International Bank Limited, European Pacific Bank Limited un The First Bank of North America. Nosaukums European Overseas Bank ir atvasināts no diviem multimiljonu dolāru banku nosaukumiem: European American Bank un California Overseas Bank.

Banku nosaukumi tieši saistīti ar to ipašnieku vārdiem. Daži piemēri: Kennedy International Bank and Trust Company, Alexander Bankcorp Limited un Banque Peterson. Bankas nosaukums var arī atspoguļot tās pamatdarbības sfēru, piemēram, E. P. Starptautiskā tirdzniecības banka, Finansu garantiju banka vai Karību Krājbanka.

Jāizvairās no citu kompāniju starptautiski jau nostabilizējušos firmas zīmju lietošanas. Dažas firmas iesūdz tiesā ikvienu kuri pārsteidzīgi izvēlējušies nosaukumu līdzīgu viņējiem. Citibank, kas ir daudzmiljardu dolāru banka Nujorkā, iesniedza sūdzību tiesā pret 4 miljonu City Bank of San Francisco par līdzīga nosaukuma izmantošanu. Maza dolāru banka varētu vinnēt šādā prāvā, bet tā nespētu segt tiesas izdevumus. Šāda veida tiesu kņada var arī negatīvi ietekmēt bankas reklāmu starptautiskajos preses izdevumos.

### BANKU SARAKSTI

Pasaulē ir tūkstošiem banku. Pat lielākās bankas ne katram ir zināmas. Tāpēc bankieri grib sadarboties ar savu aprindu pārstāvjiem. Plaši pazīstami ir divi starptautisko banku izdevumi, kuros var atrast informāciju par banku lielumu un ilkmību. Starptautiskais Banku Saraksts (International Bankers Directory), kuru pasaulē mēdz dēvēt par Bankjeru Zilo Grāmatu (Banker's Blue Book), un Pasaules Banku Saraksts (the World Bank Directory), kuru publicē R.L.Polka kompānija. Ja nepazīstamas bankas vēlas slēgt darījumus ar firmām, ietelcāms publicēt informāciju par sevi vienā no šiem sarakstiem. Izdevumu vadība rūpīgi seko, lai publicētie saraksti atbilstu patiesībai. Tālab bankām vispirms jāiesniedz pierādījumi par inkorporāciju. Jaunas bankas uzņēmējs pats var nokārtot šos jautājumus.

## DIREKTORI

Akcionāri levēl bankas direktoru, lai tas vaditu uzņēmumu un ieceltu pārējās bankas amatpersonas. Direktori parasti ir lielākie akciju īpašnieki vai akcionāru sabiedrotie. Dažos gadījumos direktoru var ievēlēt no ārpuses, kurš nav valdes loceklis. Lai iegūtu maksimālu informāciju un nostiprinātu darījumu attiecības, direktoru sarakstā var iekļaut arī pastāvīgos un potenciālos klientus.

Bankas direktora postenis ir prestiža un ienesīga vieta. Viņam jābūt jābūt, lai bankā tiem būtu tēlcama apkalpošana. Par kvalitatīvu darbu maksā nelielu ikgadēju honorāru.

Bankas akcionāri dažādu iemeslu dēļ nevēlas atklāt savu ieguldījumu lielumu, nevēlas atklāt savu saistību ar īpašumtiesībām vai firmas vadību. Daudzās nodokļpatvēruma zemēs to var izdarīt, iecelot aizstājdirektoru, uz kura vārda pēc iepriekšējas vienošanās tiek pāradresētas banku akcijas. Viņi ir īpašnieki pēc protokola, bet saskaņā ar vienošanos balso tā, kā to noteikuši patiesie īpašnieki. Aizstājdirektori par šo pakalpojumu parasti prasa ap 500 ASV dolāru gadā.

## REZIDENTPĀRSTĀVIS VAI BIROJS

Visās nodokļpatvēruma bankās strādā vietējie grāmatveži, advokāti, banķieri vai kvazi valdības ierēdņi, viņi ir kā vietējo banku vai citu uzņēmumu pārstāvji. Pārstāvji pārsūta pastu, atbild uz jautājumiem, pārstāv bankas intereses administratīvajās iestādēs un veic citus nepieciešamos pakalpojumus. Viņi parasti prasa minimālu samaksu par pamatpakalpojumiem un papildus maksu par īpašos pakalpojumus izlietoto laiku. Parasti banka apmaksā tiešos telefona, teleksa un faksa izdevumus. Ikgadējie izdevumi par pārstāvja pakalpojumiem mainās atkarībā no darījuma un komunikāciju apjoma. Pārstāvim ir jāievēro banku darbības vietējie slepenības un atbildības likumi.

Salīdzinājumā ar pārstāvja pakalpojumiem, biroja izveidošana dod daudz priekšrocību, jo personāls nodarbojas tikai ar bankas jautājumu kārtšanu. Uzticams kolēģis, kurš neizpauž bankas darījumu noslēpumus, pārzina organizācijas darbību, visus darījumus var kārtot uz vietas, ietaupa laiku, kuru patērētu sazinoties ar istajiem bankas īpašniekiem.

Biroja telpu īre, tajā darbā pieņemtais personāls prasa pamatīgus izdevumus. Mazattīstītās nodokļpatvēruma valstīs biroja piederumi, mēbeles un aprīkojums ir ļoti dārgi. Vadītājam, kurš brauc uz turieni strādāt, jāmaksā alga, kas līdzinās pašu zemes algai. Bez tam vadītājam būs grūtības dabūt iebraukšanas un strādāšanas atļauju, jo vairums nodokļpatvēruma zemju neveicina ārzemnieku ienākšanu darba tirgū.

Jāatceras, ka mazāk attīstītās zemēs darījumus kārtoti lēnāk un nemākulīgāk nekā industrializētajā pasaulē. Lai veiksmīgi vadītu banku, nepieciešama pacietība un iecietība gan algojot pārstāvi, gan ierīkojot savu biroju.

## INKORPORĀCIJA

Ja īpašnieks aizbrauc uz nodokļpatvēruma vietu un seko, līdz visiem bankas inkorporācijas posmiem, viņš kļūst it kā par galveno līgumslēdzēju pašam ar sevi. Ietaupot naudu, īpašnieks neatlidzinās patērēto laiku un morālos zaudējumus. Tāpēc saprātīgāk būtu noligt profesionāli, ar labiem sakariem un pieredzi, kārtojot lietas ar vietējo valdību, kā arī jautājumus par banku licenci. Birokrātiem patik darījumi ar draugiem. Nodokļpatvēruma zemēs ir vietējie advokāti vai padomnieki, kuri specializējas atļauju piešķiršanā ārzemju bankām un uzņēmumiem.

Inkorporācijas lietu kārtotājs konsultē īpašnieku par nepieciešamo dokumentu noformēšanu, iesniedz iesniegumu attiecīgajām varas institūcijām un seko tā gaitai cauri vietējās birokrātijas labirintam. Ja nepieciešams, viņš algo aizstājdirektorus. Viņš dod padomu īpašniekam attiecībā uz algota pārstāvja nepieciešamību vai biroja ierīkošanu. Viņš arī palīdz lēmuma praktiskajā īstenošanā, kā arī sekojošās jomās: organizācijas struktūras noteikšanā, vietējo apstākļu izzināšanā, jaunu ideju veicināšanā, lai bankas darbība būtu sekmīga.

## KĀ GŪT PEĻŅU

Ir labi būt par baņķieri, kurš pelna naudu ar naudu. Baņķiera amats bauda augstu sabiedrisko stāvokli un biznesa aprindu uzticību. Baņķieru labā slava vienmēr ir balstījusies uz viņu konservatīvismu. Bet lasītājs, kuram bijusi darīšana ar bankām, droši vien ir bijis nepatīkami pārsteigts par baņķieru iztēles trūkumu, pat nekompetenci. Jaunām idejām un priekšlikumiem bagāti baņķieri ar jauniem pakalpojumiem būtiski uzlabos parastas bankas darbību, tādējādi konkurējot ar lielākajām bankām, kuras nevar vai negrib mainīt konservatīvo darba stilu. Aprakstot pakalpojumus, kurus sekmīgi piedāvā lielākās starptautiskās bankas nodokļpatvēruma vietās, ceram jums atklāt vēl vienu mazzināmu banku pasaules noslēpumu.

## NOGULDĪJUMI

Jebkuras bankas uzņēmējdarbības noslēpums ir tas, ka banka aizņemas jeb pērk naudu un maksā par to zemākus procentus, bet aizdod jeb pārdod naudu jau par augstākiem procentiem. Visizdevīgākie noguldījumi bankām ir bezprocentu noguldījumi uz pieprasījuma, termiņnoguldījumi par kuriem banka maksā noteiktus procentus. Jo plašāka ir noguldījumu bāze, jo stabilāki ir bankas maksājumi. Jo garāki termiņi noguldījumiem, jo mazākas skaidrās naudas rezerves nepieciešamas ikdienas maksājumiem. Bankas gūst ienākumus, ko dod kapitāla plūsmas priekšrocības.

Tā kāda liela ASV rūpniecības firma atvēra banku Sv.Vincenta salā tikai tādēļ, lai pelnītu no tā, ka kapitāls plūst no ASV uz Sv.Vincenta salu.

Tirdznieciskus darījumus var veikt arī ar numurēta čeku konta palīdzību, jo tad netiek prasīti paraksti, bet tikai konta numurs. Daudzu nodokļpatvēruma vietu darījumu slepenības noteikumi neprasa, lai bankas dotu informāciju par noguldītājiem. Tā kā grāmatvedības vajadzībām katram norēķinu kontam tāpat ir

savs numurs, šis pakalpojums neprasa īpašas pūles. Tas piedāvā klientam visaugstāko konfidencialitāti, bet uzliek bankai smagu pienākumu, paturēt norēķina konta īpašnieka identitāti noslēpumā. Norēķina konta īpašnieks var turēt savus čekus un pārskatus bankā vai arī pārsūtīt tur, kur nepieciešams. Konfidencialu informāciju labāk sūtīt uz numurētu pasta kasti.

Krājkonti ir ārzemju banku vispievilcīgākie pakalpojumi noguldījumu sfērā. Bankai, kas atrodas nodokļpatvēruma zemē, nav jāsniedz informācija valdības institūcijām par šādiem norēķinu kontiem. Ja kāda persona vēlas izvairīties no nodokļu maksājumiem pašā zemē un nogulda zināmas summas nodokļpatvēruma bankā, šādi rīkojoties viņš var ievērojami papildināt sava krājkonta naudas summu. Šis ir visvienkāršākais veids kā izmantot nodokļpatvēruma banku savā labā, jo no banku puses šeit nenotiek kontrole.

Tas nebūt nenozīmē, ka nodokļpatvēruma zemēs depozītu procentu likmes ir augstākas nekā citur. Piemēram, šis grāmatas autori zin gadījumus, kad nodokļpatvēruma bankas maksāja no 9 līdz 13% par noguldījumu ASV dolāros, bet par eirodolāra noguldījumiem šī likme bija 10 līdz 11%. Protams, tās mainās atkarībā no noguldījuma summas un termiņa.

Ja ārzemju banka nav plaši pazīstama un neatrodas kādā lielā finansu centrā, tai jāmaksā nedaudz augstāki procenti nekā lielajām bankām un jāsniedz labāki un mūsdienīgāki pakalpojumi. Ārzemju bankai vajadzīga iespaidīga dokumentācija, profesionāla reklāma un profesionāls personāls. Tai jārada solids iespaids, lai cilvēki uzticētu savu naudu tieši šai bankai.

Noguldījumus reklamē ar darba biedru, ģimenes locekļu, draugu un apakārtejo iedzīvotāju palīdzību. Sniedzot reklāmu, bankai ir jāievēro tās zemes banku likumi. Starptautiskie izdevumi, tādi kā žurnāls "The Economist" un laikraksts "The Herald Tribune" piesaista klientu uzmanību. Šai reklāmāi nevajadzētu būt pārāk tiešai, lai nevajadzīgi nepiesaistītu administratīvo iestāžu uzmanību. Uz katru ieinteresēto pieprasījumu jāatbild un jāizsūta brošūra, likmju tabula un iesnieguma forma.

Jāsastāda adrešu saraksts, kurā ir ieinteresētie potenciālie klienti. Regulāri jāsūta viņiem papildinātas brošūras un reklāmlapas par jauniem pakalpojumiem. Šī nepārtrauktā informācijas plūsma pārliecina potenciālos klientus. Sadarbība var sākties pat vairākus mēnešus vai gadus pēc pirmās korespondences saņemšanas.

Banka var pieņemt noguldījumus jebkuras valsts valūtā. Šajā inflācijas laikā cilvēki mēģina aizsargāt savu naudas līdzekļus, izdarot ietaupījumu investīcijas "cietā" valūtā, piemēram, Šveices frankos vai Vācijas markās. Šīm valstīm ir laba reputācija nacionālās valūtas kursa stabilitātes uzturēšanā, un iedzīvotāju ienākumu pasargāšanā no inflācijas. Bankas pelna konvertējot noguldījumus. Maksa par šo darījumu palielinās, ja noguldītā valūta kļūst vērtīgāka par primāro valūtu, jo tad banka var nodrošināt lielāku noguldījumu ar kontraktu par naudas piegādi nākotnē. Bet tas sarežģī grāmatvedību, jo ir nepieciešams jauns konts, lai atspoguļotu valūtas vērtības maiņas procesā radušos peļņu vai zaudējumus.

Klasiska stratēģija banku noguldījumu palielināšanai ir prasība pēc sabalansētas aizdevumu bilances. 12% aizdevums ar prasību pēc 25% kompensējoša saldo rezultātā dod 16% likmi. Piemēram, 100 000 ASV dolāru aizdevums ar 12% likmi gadā dod naudas aizdevējam pieaugumu 12 000 ASV dolāru. Šajā gadījumā debitoram lietošanā paliek tikai 75 000 ASV dolāru. Reālā procenta likme sastāda 16% (12 000/75 000 ASV dolāru).

Pārdomāti bankas pakalpojumu apraksti palīdz piesaistīt noguldītāju uzmanību. Trasta (uzticības) pārvaldījums paredz, lai daļa naudas būtu norēķīnu kontos ikdienas maksājumu veikšanai un jaunu ieguldījumu vajadzībām. Ārzemju banka sniedzot pakalpojumus pārvaldes jomā citām bankām, apdrošināšanas sabiedrībām vai tirdzniecības uzņēmumiem, savukārt dabū preti šo organizāciju noguldījumus un čeku pakalpojumus, kā arī samaksu par pārvaldišanu. Nekustāmo īpašumu pārvaldišana arī nodrošina skaidras naudas plūsmu caur banku.

### AIZDEVUMI

Ārzemju banka sekmīgi piesaistot naudas noguldījumus, cenšas līdzekļus izmantot. Galvenokārt naudas aizdevumu veidā par augstāku procentu likmi nekā tā izmaksā par piesaistītajiem līdzekļiem. Bankas nodrošina sev peļņu tikai tad, ja kredīts tiek atmaksāts. Pēdējais savukārt ir atkarīgs no uzņēmēja talanta, viņa intūicijas, spējām saprast citus cilvēkus, zināšanās finansu jomā, lai nekļūdiģi noteiktu kredīta maksātpējas un tā nodrošinājumu. Aizdot naudu vienmēr ir riskanti. Praksē ļoti bieži kāds no aizņēmumiem netiek atmaksāts. Ja šādu kredītu nav daudz, tad viens vai divi neatmaksāti aizdevumi vēl neizsāuc bankas darbības paralīzi.

Daudzās nodokļpatvēruma vietās nav augļošanas likumu, tāpēc šajās zemēs ārzemju bankas var aizdot naudu par augstākām procentu likmēm nekā citur. Lai nodrošinātu aizdevumu bankas izmanto tādu svarīgu kredītnodrošinājumu kā ķīlu, iekļājot kredīta saņēmēja organizācijas nekustāmo īpašumu. Veicot šo darījumu bankas kopā ar savu klientu cenšas vienoties par tādu summu, kas kompensētu zaudējumu atlīdzināšanu. Tas nozīmē, ka gadījumā, ja kāda organizācija laikā neatmaksā aizņēmumu, bankai ir tiesības izmantot jebkuru parādnieka īpašumu, ko tā kontrolē, lai kompensētu parādu. Tāpēc jebkura ķīla, kas kalpo kā kompensācija ir nauda, kas nepazūd, bet kalpo, lai samazinātu kredīta risku un palielinātu bankas peļņu.

Bankas dažus aizdevumu veidus noformē ar 100% nodrošinājumu. Piemēram, tie ir aizdevumi, kuri nekavējoties tiek pārskaitīti uz krājkontu tajā pašā bankā. Šiem paralēliem aizņēmumiem, kuri vienlaicīgi ir kredīts un krājkonts, procentu likmēs pastāv starpība no 1 līdz 3% robežās. Šie aizdevumi var būt noderīgi vairāku lemeslu dēļ.

Paralēlos aizdevumus izmanto firmas, kurām ir nepieciešams uzrādīt dokumentos augstāku kapitālu nekā tas ir attiecīgajā brīdī, lai tā dabūtu kredītu no cita aizdevēja vai izdevīgākus nosacījumus no piegādātāju puses. Šajā gadījumā firmas vadītājs var aizņemties noteiktu naudas summu ārzemju bankā un to izmantot termiņa noguldījuma nopirkšanai tai pašā bankā. Firmas vadītājs

šo nodrošināto noguldījumu tālāk izmanto, lai iegādātos savas firmas akcijas. Rezultātā firmas bilancē tiek uzrādīts, ka ir palielinājies ienākušo līdzekļu un apgrozībā esošo vērtību apjoms, bet vadītāja personīgajā bilancē parādās noteikta parāda summa.

Uzņēmējam, kas gūst ienākumus ārzemēs, var veikties vēl labāk. Piemēram, viņš var nodibināt kādā valstī ārzemju tirdzniecības uzņēmumu, kuru pārvalda banka. Šis tirdzniecības uzņēmums iepērk produkciju par cenu, kura ir vienāda ar izmaksām un pārdod to par cenu, kura ietver normālu peļņu. Šī peļņa tiek noguldīta bankā kā termiņnoguldījums.

Noguldījuma termiņam beidzoties galvenā firma saņem atpakaļ noguldīto naudas summu un vēl no 1% līdz 3% robežās naudas pieaugumu atbilstoši Noguldījuma Apliecinības (NA) likmei. Tā kā tirdzniecības firma atrodas nodokļpatvēruma zemē, tai nav jāmaksā peļņas nodoklis un nodoklis par ienākumu no procentiem. Tādējādi galvenās firmas rīcībā paliek visa peļņa un naudas pieaugums par procentiem, ko maksā banka.

Iepriekš teikto ilustrē šāds piemērs. Galvenās firmas A ražotās produkcijas ražošanas izmaksas sastāda 800 000 ASV dolāri. Pārdošanas cena ir 1 miljonu ASV dolāru. Tādējādi peļņa 200 000 ASV dolāru, šo peļņu iegulda bankā uz 8%. Firmai A peļņas nodoklis savā valstī sastādītu 48%, bet tirdzniecības uzņēmumam ārzemēs peļņas nodoklis nav jāmaksā. Tas ir vienāds ar 0.

#### SĀKOTNĒJĀ NAUDAS PLŪSMA IR ŠĀDA:

1 000 000	pārdošanas cena firmā A
800 000	ražošanas izmaksas
<hr/>	
200 000	kopējā peļņa pirms nodokļu maksāšanas
96 000	nodokļi 48%
<hr/>	
104 000	peļņa, kura paliek firmai A pēc nodokļu samaksāšanas

Ja firma A atver tirdzniecības uzņēmumu ārzemēs un šeit realizē saražoto produkciju, tad aprēķins ir šāds:

Galvenā firma A pārdod tirdzniecības uzņēmumam produkciju par ražošanas izmaksām t.i. par 800 000 ASV dolāriem, savukārt tirdzniecības firma ārzemēs realizē šo produkciju par

1 000 000	par pārdošanas cenu
- 800 000	ražošanas izmaksas
<hr/>	
200 000	peļņas summa
+ 16 000	8% termiņnoguldījuma procenta summa
<hr/>	
216 000	bruto peļņa
- 10 400	zaudējumi no preču pārdošanas ārzemēs

205600 neto peļņa.

Tādējādi firmas A papildus ieguvums, sakarā ar to, ka tā realizē savu produkciju valstī, kurā nav jāmaksā peļņas nodoklis satāda 101,600 ASV dolārus (205600 - 104000 = 101600). Tas nozīmē, ka firmai A izdevās savu peļņu palielināt par 98,9%, t.i., gandrīz divas reizes.

Uzņēmumi var gūt ievērojamus ienākumus ar savu apdrošināšanas sabiedrību starpniecību Piemēram, kāds ASV uzņēmums izveidoja pašapdrošināšanas trasta kompāniju, kura sedza izmaksas saviem darbiniekiem par slimnicu pakalpojumiem un apmaksāja viņu prasības par negadījumiem darbā. Bez tam šī trasta kompānija pārāpdrošināja gandrīz visus riska faktorus, kas atradās ārzemju apdrošināšanas sabiedrībā, un piederēja pašam uzņēmumam vai tā vadītājam. Atlikušos naudas līdzekļus aizdeva uzņēmumam.

Tādējādi, izveidojot savu apdrošināšanas kompāniju, uzņēmumam bija iespēja uzkrāt papildus naudas rezerves kā arī saņemt nodokļu atvieglojumus, kurus paredz ASV likumdošana.

Eskro naudas aizdošana ir nedaudz riskantāka. Banka aizdod kādam naudas summu, ko patur bankas eskro vai sadarbības uzņēmuma eskro. Līgums jāformulē tā, ka eskro nevar slēgt un naudu pārskaitīt pirms dabūts pilns finansējums šim projektam. Tas ļauj klientam nodrošināt īpašumu, līdz dabūta nauda, lai par to samaksātu. Par šāda veida aizdevumu vajadzētu prasīt augstāku samaksu nekā par iepriekš iztirzātajiem aizdevumiem, jo, ja eskro slēdz, bankai jāmaksā iepriekš norunātā summa. Ja klients nevar samaksāt, nav noguldījuma, kas kompensētu bankas iepriekš izdarītos maksājumus. Dažas bankas ņem 3 līdz 10% honorāru par aizdevumu un pamatlīkmi plus 3 procentus kā risku par šāda veida aizņēmumu. Nekustamo īpašumu ekspertam vajadzētu apstiprināt katru eskro līgumu pirms banka aizdod naudu.

Aktīva darbošanās vērtspapīru tirgū var sekmēt aizdevumu palielināšanu. Mākeri pārdod kaut ko līdzīgu ASV rezervju kontam, ļaujot bankas klientam aizņemtīs zināmus procentus no to akciju vai iepirkto preču vērtības.

Bankas aizdodot pelna līdz 75% no publicēto akciju vērtības. Piemēram, ja kādai Sv.Vincenta salas bankai ir rezerves konts ASV, ko tā lieto lai veiktu maksājumus par tirdzniecības darījumiem. Šādu kontu naudas līdzekļus bankas izmanto iepērkot vērtspapirus un ļaujot klientiem aizņemtīs līdz 75% no iepirkto vērtspapīru vērtības. Debitors par nopirkto aizdevumu maksā procenta likmi, kas līdzinās pamatlīkmei un vēl plus 2%. Savukārt banka aizņemas no sava māklera 50% vērtspapīru vērtības ar aizdevu procenta likmi, kas ir nedaudz zemāka par pamatlīkmi. Tādā veidā banka gūst ienākumus, kurī iegūti ar minimālu riska pakāpi.

Iepriekš teikto ilustrē šāds piemērs. Pieņemsim, ka nopirkta 1000 akcijas. Vienas akcijas cena ir 50 ASV dolāri. Akcijas uzglabā 6 mēnešus un pēc tam pārdod jau dārgāk - par 60 ASV dolāriem katru. Aizdevu procentu likmi veido pamatlīkme un maksa māklērim, pieņemsim, ka tā ir 12 procenti.

Savukārt banka uzliek vēl augstāku aizdevu procentu, pieņemsim, ka tas ir 14 procenti. Ienākumi no akciju pirkšanas darījumiem veidojas šādi:

**Akciju pirkšana**

50 000	sākotnējās naudas izmaksas
500	komisijas nauda
<hr/>	
50 500	kopējās izmaksas
<b>Maksājumi</b>	
\$ 13 000	skaidrā naudā
37 500	aizdevums (a) ar 14% likmi
<hr/>	
\$ 50 500	Kopējais maksājums
<b>Pārdošana</b>	
\$ 60 000	bruto ieņēmumi
(500)	komisija
(2 625)	aizdevuma (a) 14% no \$ 37 500
<hr/>	
\$ 56 875	neto ieņēmumi
37 500	aizdevums
<hr/>	
19 375	pirēja neto ienākums, kuru devis skaidrais naudas ieguldījums \$ 13 000

Banka aizņemoties no māklera peļņa 25 000 ASV dolāru maksājot viņam par to 12% aizdevu procenta likmi.

\$ 37 500	aizdevums klientam ar procenta likmi 14%
2 625	saņemtā maksa no klienta par aizņemto līdzekļu izmantošanu
(1 500)	maksa māklerim - 12%
<hr/>	
\$ 1 125	neto ienākums no \$ 12 500 neto aizdevuma. Tas sastāda 18% gadā plus \$ 1000 komisijas naudu.

Šāds darījums klientam ir riskants, bet bankai ienākumi no noguldījuma ir stabili.

Bankai pastāv iespēja iepirkt parādzīmes, preču ķīlu zīmes, tirdzniecības parādzīmes, obligācijas un vekselus. Aizdevuma nopirkšana lielā ir mērā tas pats, kas aizdevuma došana. Pircējs šajā gadījumā no pārdevēja iegūst garantiju, ka darījums nenonāks atklātībā. Parāddokumentu pirkšana un pārdošana ļauj bankai sabalansēt aizdevumu operācijas un tikpat lielā mērā kā ar pārproģināšanu samazināt risku.

Jums jābūt pārliecinātam par aizdevuma drošumu, jo ar to jūs papildināt savu kapitālu. Ja ir daudz īstermiņa noguldījumu, bankai jāatsakās no liela skaita ilgtermiņa aizdevumu došanas. Tai nevajadzētu pieņemt pārāk daudz

nerealizējamu nodrošinājumu. Gadījumā, ja daži lieli aizdevumi netiek atmaksāti, radīsies grūtības apmierināt istermiņa saistības. Tālab jācenšas noturēt individuālo aizdevumu kopielikumu zem 10 procentiem no neto vērtības lieluma. To var raksturot kā maza bankjera konservatīvu filozofiju, bet būtībā tā ir maza uzņēmuma saprātīga biznesa stratēģija, kuras neievērošana samazinās tā izredzes kļūt par lielu, veiksmīgu firmu.

Mazai bankai jācenšas kompensēt savu mazumu ar jauninājumiem, pakalpojumiem un pielāgošanos klientu vēlmēm. Tas ir veids kā pārspēt nelegālos bankjerus un izvairīties no vajadzības spekulēt vai izsniegt nepārdomātus aizdevumus.

### **INVESTĪCIJAS**

Nodokļpatvēruma banka var ieguldit pati savām vajadzībām, sevišķi ja bankas īpašnieks vēlas konfidencialus ieguldījumus, vai arī negrib maksāt nodokļus no ienākumiem. Iespējams arbitrēt ieguldījumus (tas ir, pirkt akcijas saskaņā ar paša zemes jurisdikciju, bet pārdot tās ārzemēs). To dara tāpēc, lai zaudējumi rastos tajā zemē, kur ir nodokļu atlaides par zaudējumiem, bet ienākumus gūtu saskaņā ar to jurisdikciju, kur tos neapliek ar nodokļiem. Visvienkāršāk šī metode pielietojama darījumos ar plaša patēriņa precēm. Jāatceras, ka patēriņa preču cenas nodokļu vajadzībām šajos darījumos katra gada beigās jāpaceļ līdz tirgus cenām. Uz vērtspapīru darījumiem šādi ierobežojumi neattiecas.

Kāda Angvilas banka labi nopelnīja ar patēriņa precēm uzpērkot nākotnes kontraktus. Sākotnējā darījumā banka iepirka cukuru Centrālamerikā par zemāku cenu. Preti izdodot pārdevējam savu kredītzīmi, kurā bija uzrādīts, ka piegādes un maksājumi notiks nākotnē. Pēc tam banka šo cukuru pārdeva citam pircējam, kas maksāja par to jau augstāku cenu. Banka no pircēja saņēma kredītzīmi, un vienojās par tās diskontēšanu bankā, kurā cukura pircējam bija atvērts norēķinu konts. Šādā veidā banka bez īpaša riska nopelnīja 400 000 ASV dolāru. Visi naudas darījumi, izņemot zelta stieņu tiešu piegādi, ir dokumentu darījumi. Tas fakts, ka dokumenti pāriet no rokas rokā, padara šo procesu par bankas darījumu, bet nevis par vienkāršu noliktavas darījumu.

### **FINANSU PAKALPOJUMI**

Ārzemju bankas licence parasti atļauj kļūt par licences īpašnieku gan maklerim un firmas pārstāvim, gan apdrošināšanas aģentam, padomniekam, vadītājam, garantētājam un pat biktstēvam. Bankas finansu pakalpojumu plašais klāsts ir nozīmīgs faktors klientu un noguldījumu piesaistīšanā, kā arī ienākumu gūšanā. Katru jomu var sakārtot tā, lai veicinātu bankas noguldījumu un aizdevumu procesus. Maksu par pakalpojumiem ir jāpielāgo tirgus cenai. Ar dažiem telefona zvaniem var viegli noskaidrot pastāvošās likmes.

Daži cilvēki tedomājas, ka nodokļpatvēruma bankas bankjeris lielāko daļu laika pavada, skaitot 100 dolāru banknotes kādā attālā mājas stūrītī. Autori ir ievērojuši, ka tiklīdz sarunas skar darījumus ārzemju bankā jādzird komentārs: "Nu jā, tā ir netirās naudas "mazgāšana"."

Bankieri, kuri veic šādus darījumus, labi pazist savus klientus, bet par to atklāti nerunā. Nauda tiek noguldīta, aizsūtīta uz firmām, kas to aizdod citām firmām un veic dažādus darījumus ar to. Nav viegli noslēpt no tiesībreģulējošām institūcijām papildus līdzekļu rašanos un izlietojumu. Toties nav nekādu sarežģījumu nodibināt firmas tādās nodokļpatvēruma vietās kā Panama vai Honkonga, kur neprasa nekādas atskaites. Kamēr valstis mēģina uzspiest saviem pilsoņiem konfiscējošu apmēru nodokļus un iejaucas brīvajā tirdzniecībā, naudas "mazgāšana" turpināsies.

Naudas izdabūšana no valstīm, kam ir slēgti valūtas darījumi ir radnieciska pakalpojumu sfēra, kurā ir viegli iekļūt. Daudzas valstis ierobežo kapitāla aizplūšanu no tās. Viscēlākie iemesli var likt valstij bloķēt savu valūtu, tas tomēr izraisīs pilsoņu vēlmi dabūt naudu uz citu valsti. Ārzemju bankas var palīdzēt šiem ļaudīm kontrolēt savu kapitālu.

Var pieņemt desmitiem valūtu aizsargājošu likumu, bet atradīsies tikpat daudz veidu tos apiet. Viens paņēmieni ir šāds: ražošanas uzņēmums grib konvertēt bloķētu valūtu ASV dolāros, veikt to pārvedumu uz ārzemēm, lai pārdotu par augstāku cenu. Firma izkārto kredītzīmi, ko ārzemju banka tai izsniedz, nosakot, ka kredītu atmaksās Honkongas firma, kad tā saņems augstas tehnoloģijas iekārtas. Šo kredītzīmi nogādā kādam draudzīgam bankierim, kurš aizdod ASV dolārus, it kā lai nopirktu nepieciešamās preces no ASV. Līdzekļus pārsūta uz ārzemju banku un nogulda krājkontā vai uz noguldījuma apliecības. Tad firma pārdod ASV dolārus vietējiem iedzīvotājiem par 25% augstāku cenu nekā oficiālais maiņas kurss, bet aizņēmumu atmaksā pēc oficiālā kursa. Iekārtas netiek sūtītas, un kredītzīmes termiņš beidzas. Ārzemju banka saņem maksu par kredītzīmi, kā arī jaunus noguldījumus. Firma nopelna 20% no valūtas maiņas kursa starpības.

Ārzemju bankai ir iespēja firmām uzlikt pārmērīgi augstas cenas precēm un pakalpojumiem šajās valstīs un tad noguldit pārpalikumu to kontos. Banka dabū samaksu par pakalpojumu un arī jaunus noguldījumus. Šādi darījumi ir pazīstami ar nosaukumu - "pārfraktēšana" un ir ļoti populāri Honkongā.

Daudzas ārzemju bankas izstrādā dokumentus, ar kuru palīdzību trešā puse dabū savam projektam finansējumu. Parasti tā ir bankas garantijas vēstule, kura nosaka, ka tiklīdz noteiktas naudas daudzums būs ieguldīts amortizācijas fondā, bankā izdos kredītzīmi, garantējot lielākas summas apmaksu nākotnē. Piemēram, prasot 485 000 ASV dolāru noguldījumu, lai garantētu 1 miljona ASV dolāru aizņēmumu uz 10 gadiem. Ir aprēķināts, ka 485 000 ASV dolāri, maksāti ik gadus, 10 gadu laikā sastāda 1 miljonu pie 7,5% likmes. Sākotnējais noguldījums ir kā samaksa par kredītzīmi.

Ievērojiet, ka banka neuzņemas saistības dabūt finansējumu vai sākotnējo noguldījumu. Dokuments sola maz, tāpēc tas jāformulē iespaidīgi. Šāda veida vēstules sekmīgi lieto, lai radītu ticamību, nokārtotu darījumus un ieinteresētu citus aizdevējus vai ieguldītājus dotajā darījumā.

Banka gūs no šī pasākuma papildus ienākumus izsniedzot kredītzīmi. Tā iegūs no 1% līdz 2% no sākotnējās garantijas vērtības kā samaksu, gan noguldījumu uz 10 gadiem, maksājot samērā zemu procentu likmi. Ja klients varētu piesaistīt amortizācijas fonda maksājumus, viņam nevajadzētu bankas garantiju, vai aizdevumus. Banka no šī darījuma saņems 2 līdz 8 procentus virs krājkonta likmes.

Kredītzīme jāstāda tā, lai to nevarētu atvērt (tas ir pieņemt), ja dotais pasākums izrādās neveiksmīgs. Pretējā gadījumā zīmi neapmaksās, un banka nākotnē būs spiesta samaksāt zīmes nominālvērtību. To nevar kompensēt no krājkonta, jo kredītzīmes pieņemšana pārliet bankas saistības uz trešo personu, bet sākotnējai pusei saglabājas pienākums maksāt bankai. Tādēļ bankas, kas izsniedz daudz garantijas zīmju nodrošinājumiem vai kredītiem, ļoti uzmanīgi aizdod naudu kredītzīmju nodrošināšanai.

Šie dokumenti kalpo privāto ieguldītāju uzticības nodrošināšanai. Liela banka pieņems kredītzīmes tikai tad, ja tā gribēs aizdot naudu, bet tai būs nepieciešams vairāk dokumentu aizdevuma noformēšanai.

Vēl viens garantijas veids ir hipotēkas saistības. Tās pārlecina pagaidu aizdevēju, ka klientam būs pieejams ilgtermiņa finansējums celtniecības aizdevuma atmaksāšanai. Lai sāktu projekta realizēšanu pirms ilgtermiņa finansējuma dabūšanas, projekta vadībai būs jāmaksā lielākas summas ārzemju bankai par rezerves garantiju, kuru varbūt arī nekad neizmantos. Pagaidu aizdevuma procentu likme ir vairākus punktus augstāka par pastāvošo likmi. Tas nepieciešams, lai kompensētu bankas risku neekonomisku projektu finansēšanas gadījumā.

Bankas nolikums atļauj tai darboties arī kā nekustamo īpašumu, patēriņa preču, vērtspapīru vai apdrošināšanas maklerim/aģentam. Tā var rīkoties savu vai klientu kontu labā; vērtspapīru un patēriņa preču darījumus par valūmtirdzniecības līkmēm var nokārtot caur vispārārstītiem makleriem. Banka piedāvā klientiem konfidencialitāti un iespēju izvalīties no nodokļu maksāšanas.

Tirgojoties ar vērtspapīriem, klientiem rodas iespēja aplet dažu zemju ierobežojumus iekšējā tirdzniecībā vai tirdzniecībā ar ierobežotām akcijām. Dažreiz klients nopērk akcijas firmā, kura tam pieder, vai kuru tas pārstāv, jo viņam ir pieejama informācija, kuru publikai neatklāj. Šī informācija viņam ir peļņas avots caur ārzemju banku. Manipulēšanu ar informāciju un peļņas gūšanu no tās valdības vai biržas inspektori nevarēja. Jāuzmanās, lai pirkšanas un pārdošanas darbības nepārkāpj to zemju likumus, kur tās tiek veiktas. Pareizi strukturējot un plānojot darījumus, visos gadījumos to var panākt.

Gandrīz visu nodokļpatvēruma banku nolikumi dod tām tiesības veikt trasta kompāniju darījumus, pieņemt savā pārzinā klientu vērtības, pārzināt tās un ieguldīt saskaņā ar klienta norādījumiem. Samaksa par šo pakalpojumu ir zema, bet atbildība klienta priekšā liela. Visās jurisdikcijās ir reglamentēti trasta fiduciārie pienākumi. Trasta likumi ir sarežģīti, un ja banka grib uzsākt šādus

darījumus, būs nepieciešami kompetenta jurista padomi. (Trastu darbība tiek iztirzāta 4. nodaļā.)

Palīdzība citu ārzemju firmu vadības nodrošināšanā ir ienesīga nodarbošanās, īpaši, ja bankai ir birojs nodokļpatvēruma vietā. Nodokļu priekšrocības, sevišķi kopā ar paralēliem aizdevumiem, veicina vadišanas pakalpojumu popularitāti. Banka nopelna gan par šo firmu dibināšanu, gan par to vadišanu.

Tas pats attiecas arī uz banku vadišanu. Ja kāds nevēlas papildizdevumus, kas rodas, iekārtojot biroju apmeklētājiem, kāda cita banka var pārstāvēt šīs bankas intereses savā birojā. Vadošā banka pārzina darījumus, atbild uz jautājumiem un rīkojas kā korespondents. Ienākumus gūst abas bankas - viena no mazākiem papildizdevumiem, otra no augstākiem honorāriem.

Vadot ārzemju banku, ātri uzkrājas vērtīga pieredze ieguldījumu, nodokļu, trastu, sarunu vešanas un tamlīdzīgās jomās. Banka darbojas kā konsultante un pārdod šīs zināšanas, jo pasaulē nebūt nav tik daudz cilvēku, kuri darbojušies starptautisko finanšu pakalpojumu sfērā, banka vienmēr var klientam norādīt uz iespējamiem veiksmīgiem darījumiem. Pārdomāta konsultāciju samaksas politika palīdz izvalīties no ziņkārīgajiem, kas tikai kavē laiku. Banka var atteikties no samaksas par konsultāciju, ja klients vēlāk maksā par tās pakalpojumiem.

Banka var sniegt klientam dažus finanšu pakalpojumus: naudas pārvedumus, drošus depozītu seifus, kasiera garantētus čekus un kredītzīmes normālai komerciālai darbībai. Šie pakalpojumi kļūst ienesīgi tikai tad, ja to apjoms ir liels. Tā kā pakalpojumi ir ārzemju bankas lielākais trumpis, bankai jācenšas piedāvāt visu iespējamo, lai klienti būtu apmierināti.

### **AR FINANSĒM SAISTĪTI DARĪJUMI**

Daudzu valstu varas institūcijas piešķir ārzemju bankām plašas biznesa darījumu privilēģijas, kas ļauj tām iesaistīties ienesīgos, ar finansēm saistītos pasākumos, kuros var labi nopelnīt, kā arī paplašināt noguldījumu un aizdevumu iespējas. Apdrošināšanas, ieguldījumu un hipotēku banku darījumi, īpašumtiesību un eskro konti, kā arī fiduciārie pakalpojumi var tikt iekļauti bankas biznesa plānā.

Šī grāmata jau iztirzājusi to, kā veiksmīga apdrošināšanas kompānijas vadišana var dot ienākumus. Nākamais solis ir pašiem izdot apdrošināšanas polisi. Bankas var pārapdrošināt tās apdrošināšanas sabiedrības, kuras pārvalda, apdrošināt pašas sevi, savus sabiedrotos un riska faktorus. Banka patur peļņu un ieguldījumu kapitālu. Tās jāapdrošina uz izdevīgiem noteikumiem līdz laikam, kamēr tās rezerves ir pietiekamas, lai apmierinātu lielus pieprasījumus. Apdrošināšanas firmas sevi skaļi nereklamē, tomēr tās viegli atrast Savienotajās Valstīs, Eiropā un daudzās nodokļpatvēruma zemēs.

Izšķirties, kuru sfēru apdrošināt, ir samērā vienkārši. Salīdziniet pedējo piecu gadu papildienākumus ar saistību izmaksām. Pārbaudiet ienesīgākās

apdrošināšanas sabiedrības, lai redzētu, kādās jomās tās darbojas vissekmīgāk. Pirms apdrošināt citus, jākonsultējas ar apdrošināšanas statistiķi, jo statistiķi zina datus par iespējamiem prasību un zaudējumu gadījumiem. Apdrošināšanas statistiķu dienesti atrodami vienkārši; tie ir katras lielas pilsētas telefonu grāmatās.

Apdrošināšanas kompānija var piedāvāt ikgada pabalstmaksājumus, tas ir kad klientam garantē noteiktu ienākumu uz laiku vai mūžu, ja viņš ir iemaksājis lielu summu. Cenas un izmaksas nosaka pēc statistikas tabelēm un attiecīgām procentu līkmēm. Noguldījumi, kas rodas no ikgada pabalstmaksājumiem, ir īpaši piemēroti ilgtermiņa ieguldījumiem. Apdrošināšanas kompānijas var sniegt tādas pašas pakalpojumus ieguldījumu sfērā kā bankas.

Bankas operācijas ieguldījumu jomā, prasa konkrētas finansu, tirdzniecības un sarunu vešanas zināšanas, un var dot labu peļņu. Garantējot lielu pasākumu, banka saņem atbildību par tā reklamēšanu un popularizēšanu. Garantētājs var vienoties par daļu no i pašumtiesībām kā īpašu atbildību. Noguldījums rodas no ieņēmumiem, kā arī no bankas normālām attiecībām ar klientiem.

Reklāmas prospekts ir nozīmīgs dokuments, ko ieguldījumu banka izmanto, lai piesaistītu naudu no sabiedrības. Prospektam jāatspoguļo profesionāla biznesa plāna galvenie jautājumi, kā arī jānodrošina precīzs pasākuma un ar to saistītā riska apraksts. Liela projekta sekmīga garantēšana dos bankai prestižu un peļņu.

Hipotēku banka ir ne mazāk vērtīga iestāde, kura sniedz finansu pakalpojumus. Banka savus līdzekļus var ieguldit hipotēkās, darboties kā citu klientu pārstāvis. Maksājumu iekasēšana, iegrāmatošana un naudas pārvedumi hipotēkām ir papildus peļņas avoti. Ja uzņēmējiem vajadzīgi hipotēku līdzekļi, viņiem var piedāvāt dažādās kombinācijās tādas pakalpojumus kā finansu garantijas, eskro aizdevumus un palīdzību nodokļu samazināšanā.

Īpašuma tiesību un eskro darījumu firmai, kurai ir sakari ar ārzemju banku hipotēku darījumiem, paveras papildus darbības iespējas. Banka aizdod naudu klientam, kurš to iegulda eskro firmā, lai tā naudu iegulditu atpakaļ bankā. Šāda darījuma nauda līdz pat eskro slēgšanai nekad neaizplūst no bankas. Vienošanās var formulēt tā, ka eskro neslēdz līdz brīdim, kamēr klients pārdod savu īpašumu vai dabū pastāvīgu finansējumu. Pastāvīgai finansēšanai vai īpašuma atkalpārdošanai būs nepieciešams otrs eskro. Kad abi eskro ir slēgti, banka dabū atpakaļ savu naudu, nevienu brīdi nezaudējot kontroli pār to. Banka dabū samaksu par eskro un aizdevuma noformēšanu, kā arī procentus par aizdevumu. Klients ir leguvis lielu īpašumu ar nelielu iemaksu un var to pārdot, gūstot ātru peļņu.

Esam iztīrījuši dažus veidus, kā starptautiskā bankā pelnīt naudu. Šie veidi attiecas arī uz starptautiskām korporācijām. To izmantošana un papildināšana, atkarīga no katra cilvēka izdomas, apņēmības, gudrības un spējas tirgoties. Autori nedod nekādu ētisku vai juridisku novērtējumu attiecībā uz šo paņēmieni pielietojumu. Dažādās jurisdikcijās, kur starptautiskie biznesmeņi

kārto savus darījumus, ir ļoti atšķirīgi morālie un ar likumu noteiktie standarti. Tāpēc šie vērtējumi lai paliek lasītāju un juriskonsultu ziņā.

Vietējo likumu lielās atšķirības noteica to, ka nodokļu jautājumi šajā grāmatā ir vienkāršoti. Gandrīz visos gadījumos nodokļu problēmas iespējams atrisināt likumīgi, tikai jākonsultējas ar vietējo likumu zinātāju.

#### 4. TRASTI

Dažādas biznesa struktūras nodarbojas ar starptautisko naudas spēli. Viens vienīgs darījums var iesaistīt pusduci korporāciju, banku un trasta kompāniju, no kurām dažas kontrolē šī darījuma organizētājs, bet citas ir neatkarīgu institūciju pārzinā. Ārzemju biznesa darījumi ir noderīgi un interesanti tāpēc, ka var viegli nodibināt un iesaistīties dažādās biznesa struktūras. Lai sasniegtu konkrētu finanšu mērķi, īpaši tam jāpielāgo vesela virkne biznesa institūciju. Viselastīgākā un visvieglāk izveidojamā finanšu institūcija ir trasts.

Nodaļa par trastiem nebūs izsmeļošs traktāts par trastu likumiem visās jurisdikcijās. Tā domāta lasītāju informēšanai par vispārējiem principiem trastu izmantošanā starptautiskajos darījumos. Aprakstītie piemēri par to, kā daži cilvēki izmantoja trasta darījumus, nenozīmē, ka lasītājam jārikojas tieši tāpat. Bez tam aprakstītā metodika nav likumīgi pielietojama visās jurisdikcijās. Potenciālajam biznesmenim vai lietišķajai sievietei vajadzētu, tāpat kā ar jebkuru biznesa plānu, pārbaudīt starptautisko trastu informāciju pie ekspertiem, lai precīzi zinātu visus šī darījuma finansiālos plusus un minusus.

#### KAS IR TRASTS

Trasts pēc "American Heritage" vārdnīcas ir tiesisks tituls īpašumam, ko viena persona (pilnvarņēmējs) pārvalda citas personas (labumguvējs) labā. Bleka Tieslietu vārdnīca definē šo terminu kā nekustamā, kustamā īpašuma tiesību, ko viena persona pārvalda citas personas labā.

Trasts ir sens termins Anglijas Precedenta tiesībās, radies pirms inkorporētu firmu izveidošanās. Visnoderīgākie trastu paveidi mūsdienās sastopami jurisdikcijās balstītas uz Anglijas Precedenta tiesībām. Ar likumu atļauti trasti, kas ir civillikuma (kontinentālās Eiropas tiesības) jurisdikcijās, bet tos ir grūtāk izveidot un tiem ir ierobežotākas tiesības, salīdzinājumā ar trastiem, kas veidoti uz Precedenta tiesību pamata.

Trastu rada īpašumu nododot pārvaldījumā vienai pusei otras puses interesēs. Trasta dokumentācija var būt gan vienkārša, gan sarežģīta, atkarībā no pušu vēlmēm. Trastus var izveidot mutiski. Trastam, ko veido biznesa vajadzībām, protams, jābūt noformētām rakstiski.

## TRASTA ĪPAŠĀS PAZĪMES

Trastiem ir daudz īpašību, kas padara tos sevišķi vērtīgus starptautisko ieguldījumu vidū. Tās ir:

### NOŠĒĢĪBA UN KONFIDENCIALITĀTE

Tā kā trastu var izveidot bez reģistrācijas formalitātēm, tas var būt tikpat privātas dabas kā jebkurš kontrakts. Trasta pastāvēšana, nav jāpaziņo publiski. Trasti darbojas caur pilnvarņēmējiem. Ja trasts kaut ko pērk vai pārdod, dokumenti rāda, ka to dara pilnvarņēmējs, darbojoties savā labā. Trasti ļauj pilnvarņēmējam un labumguvējam izvalīties no milzīgi plašās gadskārtējās informācijas reģistrēšanas, ko valdība pieprasa no reģistrētām korporācijām. Moderna inkorporēta firma ir valsts reģistrēts uzņēmums, bet trasts ir tradicionālas organizācijas paveids, vārda tiešā nozīmē - privāts. Tā izveidošanas pamats ir kontrakts. Ja darījumiem nepieciešama maksimāla konfidencialitāte, prātīgāk būtu dot priekšroku trasta kompānijai.

### VIENKĀRŠĪBA

Trastiem ir maz organizatorisko formalitāšu, tāpēc tos viegli izveidot un izmantot. Saskaņā ar visdažādākajām jurisdikcijām tiem nepieciešams mazāk dokumentācijas. Šī vienkāršība nozīmē to, ka trasta izveidošana ir lēta, un tāpēc tos veido biežāk nekā citas organizācijas. Trastu var izveidot, sastādot vienu lappusi garu dokumentu, to nekur neiesniedzot un nemaksājot par to. Nav arī gadskārtējo valdības reģistrācijas maksu.

### ELASTĪGUMS

Trastu neierobežo nekādi nolikumi. Tam var piederēt jebkurš īpašums, un tas var darīt visu, ko dara individuālas personas. Tas var mainīt savu darbības veidu tikpat vienkārši kā individuāla persona maina savas domas. Mūsdienā straujā un mainīgajā starptautisko ieguldījumu sfērā tam ir īpaši svarīga nozīme. Trasta elastīguma rezultātā var mainīties labumguvēji. Turīgi cilvēki jau sen lietoja trastus, kārtojot mantojuma lietas, tāpēc, ka patreizējais labumguvējs var vienkārši noteikt pilnvarņēmējam, ka īpašnieka nāves gadījumā vērtības tiek izmaksātas norādītajam mantiniekam. Šie nosacījumi var būt iekļauti pašā trasta dokumentā vai arī pievienoti vēlāk. Šī pārmantošana notiek automātiski bez formalitātēm un kavēšanās.

Trastiem salīdzinājumā ar korporācijām ir viens liels trūkums. Valsts, apstiprinot korporācijas dibināšanu, piešķir tai ierobežotu atbildību. Pirms korporācijām biznesmeņi bija personīgi atbildīgi par kontraktiem, ko uzņēmās viņu firmas. Korporācijas atbildības ierobežojums līdz tam līdzekļu apmēram, kas ieguldīts biznesā, vienmēr bijis viens no korporāciju trumpjiem.

Ja ievēro visas korporācijas veidošanas un vadišanas formalitātes, dibinātāja atbildība būs ierobežota līdz viņa ieguldījuma daudzumam. Pēdējos gados tiesas krietni nodrāzušas jēdzienu par ierobežotu atbildību, tālab tās tagad labprāt saplēstu "korporāciju plivuru" un liktu to īpašniekiem atbildēt par

korporāciju parādiem. Cieši inkorporētās firmas bieži tiek uzskatītas par īpašnieku privāttietām un nevis par neatkarīgām biznesa struktūrām, kas pakļautas ierobežotai atbildībai. Tiesa bieži uzskata, ka korporatīvie darījumi, ko veic mazas inkorporētās firmas, patiesībā ir individuālas personas darījumi, kas rada īpašniekam individuālo atbildību kaitējuma nodarīšanas gadījumā. Pat ja mazas inkorporētās firmas īpašnieks tiesā uzvar, tam rodas izdevumi, apmaksājot advokātu honorārus. Mūsdienās, kad tiesneši darbojas ļoti aktīvi, labāk izvairīties no tiesāšanās, saglabājot savu noslēgtību, nekā pašauties uz valdības aizsardzību.

Iepriekš aprakstītās trastu priekšrocības nozīmē, ka tos var lietot kā vienkāršus aizstājējus holdinga kompānijām un ārzemju korporācijām starptautiskajos darījumos ar daudzgu biznesa struktūru līdzdalību. Trasti ir ļoti vērtīgas "figūras" starptautiskajā naudas spēlē.

### KĀ IZVEIDOT TRASTU

Lai izveidotu trasts, nepieciešamas trīs puses: pilnvardevējs, pilnvarņēmējs un labumguvējs. Praktiski pilnvardevējs var būt arī pilnvarņēmējs vai labumguvējs. Vienīgā neatļautā lomu kombinācija ir tā, kurā pilnvarņēmējs ir arī labumguvējs.

Pilnvardevējs ar pārvaldījuma dokumentu noformē pilnvarņēmējam legālu īpašumu par labu labumguvējam. Pārvaldījuma deklarācijā uzskaitītas tiesības, pienākumi, trasta pastāvēšanas ilgums, citi īpaši nosacījumi. Tam, kas uzņemas pilnvarņēmēja funkcijas, jāievēro trasta deklarācijā ietvertie nosacījumi un jāpilda uzticības personas pienākumi par labu labumguvējam.

Trasta darbības ilgumu ierobežo Anglijas Precedenta tiesību princips: "likums pret mūžību". Šis likums dažos gadījumos ir tik sarežģīts, ka reiz tiesa nolēma šādi: "Advokāts nav vainīgs profesionālā nelikumībā, jo tas nejausi pārkāpa likumu. Tikai četri vai pieci cilvēki pasaulē patiešām izprot šo likumu pret mūžību." Šis likums istenībā skaidro, ka cilvēkam nevar būt nākotnes Interese par īpašumu (tāda kā labumguvēja interese par trasta īpašumu), kura paliktu neievērota bez likumīgu tiesību piešķiršanas (kļūtu par kāda īpašumu) uz ilgāku laika periodu. Pēc likuma pret mūžību, nākotnes intereses jāpiešķir kāda zināma, pašlaik dzīva cilvēka mūža laikā plus 21 gads un "grūtniecības periods", ja nepieciešams.

Vēl daži vārdi par pusēm, kas iesaistītas trasta izveidē. Labumguvējs nav speciāli jāuzrāda trasta deklarācijā. Trastu var izveidot, lai no tā gūtu labumu trasta labdabīgo interešu apliecības īpašnieki. Tādā gadījumā katrs, kam fiziski pieder šāda apliecība, ir trasta labumguvējs, līdz tam laikam, kamēr īpašumtiesības pāriet pie citas personas.

### TRASTA ATRAŠANĀS VIETA

Pēc Bleka Tieslietu vārdnīcas trasta vieta (physical location) ir tā, kur "pilnvarņēmējs veic savus aktīvos pienākumus." Parasti tā ir pilnvarņēmēja darba vieta.

Ārzemju ieguldījumu gadījumā ir svarīgi, lai pilnvardevējs un pilnvarņēmējs neatrastos tajā valstī, kur dzīvo labumguvējs. Tas nozīmē, ka viņiem nevajadzētu darboties labumguvēja valstī vai tādā valstī, kur viņš veic daudz darījumu. Tas ļaus viņiem izvairīties no šo valstu tiesas pavēstēm un administratīvo iestāžu varas.

Trastus visas tiesību sistēmas neatzīst, tāpēc jāizraugās valstis, kurā ievēro Anglijas Precedenta tiesības. Laimīgā kārtā daudzi starptautiski finansu centri atrodas agrākās britu kolonijās, kuru tiesību pamati balstās uz Precedenta tiesībām. Starp citu, šis ierobežojums attiecas tikai uz pilnvarņēmēja atrašanās vietu. Trasts pats kā juridiska "persona" var darboties jebkurā jurisdikcijā. Tas var pirkt un pārdot īpašumus pat tādās civillikuma jurisdikcijās, kur pēc precedentu tiesībām trastu nedrīkstētu veidot.

Izvēloties vietu, jāņem vērā tās zemes valdības nodokļu iekasēšanas politika un konfidencialitāte. Ideālā gadījumā vislabākā vieta ir valstī, kurā neapliet ar nodokļiem ārzemēs gūto peļņu un nodrošina darījumu konfidencialitāti, pieņemot, ka pilnvarņēmējs ir ārzemju banka.

## KĀ NODIBINĀT TRASTU

### **Metode: dari pats.**

Nesaprotamam likumam nav jāpalek nesaprotamai mistērijai, ko nevar atšifrēt pietiekami gudrs un neatlaidīgs nespeciālists. Visu iespējams izpētīt un sastādīt savu trasta dokumentāciju, ja tikai ir laiks un enerģija.

Gandrīz visas juridiskās bibliotēkas ir atvērtas lasītājiem. Kaut arī bibliotekāri, tiesneši un juristi gribētu, lai citi tās neapmeklētu, jums ir tiesības izmantot šīs sabiedriskās iestādes. Gandrīz visās augstskolu un sabiedrisko bibliotēku telpās ir tieslietu nodaļa, kaut gan tur grāmatu klāsts nav tik plašs kā juridiskajā bibliotēkā.

Lai sastādītu trasta dokumentu, nespeciālistam vajadzētu izmantot vispārējās rokasgrāmatas, tekstus par trastiem un dokumentu paraugus. Pie vispārējām rokasgrāmatām pieskaitāma Bleka Tieslietu vārdnīca, Corpus Juris Secundum, likumu enciklopēdijas. Raksti par trastiem un radniecīgām tēmām dos pārskatu par šo jomu un iepazīstinās ar terminoloģiju un pamatjēdzieniem.

Tālākā informācija jāmeklē grāmatās, kas sarakstītas tieši par trastiem. Tur var atrast trastu juridiskās un vēsturiskās attīstības sīku analīzi, kā arī citas problēmas. Tas ir ārkārtīgi svarīgi, jo likums par trastiem satur daudz divainību, pritrunu un nenolīgisku notekumu, kuri jāizprot un jāprot pielietot.

Belgās jāizstudē dokumentu sastādīšanas pamācības. Tajās ir trastu nolikumu paraugi. Ja rodas kārdinājums vispirms ķerties pie dokumentu paraugiem, vai vienkārši aizpildīt veidlapas, tad prātīgāk to pārvarēt. Dokumentu sastādīšanas pamācības ir sākaļais ceļš juristiem, kuri jau apguvuši

pamatinformāciju juridiskajās skolās. Nespeciālistam vajadzīga liela palīdzība. Bez pamatzināšanām viņš var izveidot divainu monsturu, bet ne trastu.

Privātās darbošanās priekšrocības ir tās, ka jūs gūstiet daudz lielāku izpratni par trastu un trastiem vispār, ietaupisiet naudu par dokumentu sastādīšanu. Tomēr pastāv briesmas pēc daudzu stundu nogurdinoša darba sastādīt paviņu vai pat bīstamu dokumentu. Bez tam trastam jādbū pilnvarņēmejs ārzemēs.

### **Metode: darī to pats, bet ar nelielu palīdzību.**

Padomdevēji nereti prasa lielas naudas summas par palīdzību nespeciālistam trasta dokumentācijas izstrādāšanā. Visu informāciju, ko māca šādosursos, par brīvu var apgūt juridiskajā bibliotēkā. Padomdevēja viedoklis par padarīto ir vienīgā šīs metodes priekšrocība. Maksa ir augsta, jo ir zudusi darījuma konfidencialitāte.

### **TIESLIETU SPECIĀLISTI**

Ja vēlaties dibināt trastu, atrodiēt vai nu individuālu personu vai firmu, kas ziedo daļu vai pat visu savu laiku trasta darbībai. To dara liela daļa juristu, bankas un, protams, neatkarīgās trastu kompānijas. Jebkurš no minētajiem speciālistiem vai firmām var izveidot trastu.

Lai nolīgtu advokātu, kurš izveidos trastu, vispirms jāizlemj, vai griezties pie pašu zemes vai ārzemju advokāta. Ar personīgo advokātu, jebkuru vietējo advokātu būs lielākas sastrādāšanās iespējas, jo ir vieglāk sazināties un visu kontrolēt. Problēmas, kas var rasties tādā gadījumā, ja vietējie advokāti nepārzina ārzemju trastus un to izmantošanu starptautiskos ieguldījumos un to, kā var panākt darījumu konfidencialitāti. Izmantojot vietējo advokātu, tiek izpausta informācija cilvēkam, kurš pakļauts vietējai jurisdikcijai. Privillēģētās advokātu-klientu attiecības negarantē informācijas neizpaušanu.

Ir divas problēmas sakarā ar advokātu-klientu attiecību privilēģiju. Pirmkārt, šī privilēģija neattiecas uz plānotām kriminālām darbībām. Ja trasta lecerēto darbību novērtē kā kriminālu, vietējam advokātam ir pienākums, saskaņā ar viņa kā tiesas ierēdņa pamatnosacījumiem, atklāt šo darbību. Parasti visiem advokātiem ir šāda interešu konflikta problēma. Viņiem jābūt lojāliem pret valsti, jo viņi ir tiesu ierēdņi ar valsts licencēm. Darījumos ar advokātiem vienmēr atcerieties par šo lojalitāti. Nespeciālists varētu sadarboties ar kādu citu organizāciju. Ja viņš var atrast firmu, kura palīdz izveidot ārzemju trastu, un kura ir orientēta uz peļņu un konfidencialitāti, viņš saņems labākus pakalpojumus nekā no vietējā advokāta.

Otrkārt, izmantojot advokāta-klienta attiecību privilēģiju, no tās būs maz labuma, jo likumu var pārkāpt ar nodomu vai netišām. Ja advokāts vai kāds viņa palīgs pieļauj informācijas noplūdi, ja valdības varas viri atklāj kādas individuālas personas lietu, vainīgo var iesūdzēt tiesā par nelikumīgu rīcību. Diemžēl maisam gals ir vaļā un kaķi nedabū atpakaļ maisā. Noslēpums ir atklāts, un cilvēki zina, kur atrodas jūsu nauda.

No šīm problēmām izvairieties, saistoties ar ārzemju advokātu. Ja darījuma slepenība ļoti svarīga, noteikti jāizmanto ārzemju advokāts, ja vispār advokāts ir nepieciešams. Ārzemju advokāta izmantošanas minusus, veidojot trastu, var summēt trīs vārdos: sazināšanās, kompetence, godīgums.

Runājot par sazināšanos, ieteikumus, kas doti 8. nodaļā, var piemērot advokātu-klientu sazināšanās vajadzībām tikpat viegli kā citus biznesa komunikāciju veidus.

Divas pārējās grūtības nav tik viegli formulējamas. Lai būtu drošība, ka ārzemju advokāts ir gan kompetents, gan ar augstiem ētikas principiem, vislabāk levākt informāciju vietējās advokātu kolēģijās, administratīvajās iestādēs un tirdzniecības palātā. Nav jākautrējas pieprasīt atsauksmes. Laba profesionāla reputācija un kārtīga prakse ir vislabākā garantija.

Ja klients vēlas izmantot bankas trasta darījumu nodaļu vai trasta kompāniju, tai jāatrodas ārzemēs. Tas nodrošina konfidencialitāti un citas ārzemju jurisdikcijas priekšrocības. Pašu zemes bankas un trasta kompānijas ir ieinteresētas vadīt tikai vietējos trastus. Kā pilnvarņemēji tās nosaka trasta atrašanās vietu.

Ārzemju trasta firmas un bankas, piedāvājot trasta pakalpojumus parasti ir ļoti izpalīdzīgas; varbūt pārmēru izpalīdzīgas. Tā kā šīs firmas darbojas kā trastu pilnvarņemējas, viņu interesēs ir sastādīt trasta dokumentus tā, lai par vadīšanu gūtu maksimālo iemaksu. Ieteiktie līguma panti un formulējums būs vērsti intensīvo pakalpojumu virzienā. Der atgādināt, ka banku trasta nodaļas par trasta vērtībām tradicionāli maksā zemākas procentu likmes nekā par parastajiem krājgrāmatīņu kontiem. Īpašnieka un trasta firmu intereses nav identiskas. Tas ir jāapzinās un ieteikumi jāpieņem ar apdomu. Klientam vienmēr jāpatur pēdējais vārds attiecībā uz to, ko ietvert trasta dokumentācijā.

Ievērojiet, ka pastāv vēl kāds juridiskas nodarbošanās veids. Tā kā nav precīza apzīmējuma, tālab to varētu nosaukt par "trasta lietu kārtošānu". Ar to nodarbojas pašu zemes firmas, kuras dod klientam padomus par trastu, izstrādā trasta dokumentāciju, pielāgojot to attiecīgajai situācijai, un darbojas kā starpnieki gadījumos ar ārzemju pilnvarņemēju.

Tādā metode nodrošina sadarbību ar vietējām iestādēm, vienlaikus paturot ārzemju trastu. Galvenie trūkumi ir augstas izmaksas un vāji kontrolējama konfidencialitāte. Bieži vien sastādītā trasta dokumentācija ir ļoti vienkārša, bet honorāru izmaksas sasniedz 10 000 ASV dolāru. Tiek piedāvāts dārgs dokumentu noformēšanas pamācības pārstrādājums kopā ar ārzemju kontraktiem. Ļoti svarīga ir klienta vēlme baudīt darījuma konfidencialitāti un noslēgtību. Trasta lietu kārtotājiem parasti ir daudz darbinieku, kuriem pieejama informācija par klientiem. Ar tiesu pavēstēm var piespiest padomdevējus, ja tie nav advokāti, dot liecību, kā arī atklāt firmas dokumentus. Vēl vairāk, šīs firmas biežāk nekā citas nemaksā nodokļus un tādā veidā kaltina valdību. Visbeidzot, pat ja nav juridiskas piespiešanas, klienti tomēr ir pakļauti nejaušai atklāšanas iespējai, kas var atgadīties, izmantojot vietējos advokātus.

Samērā viegls veids kā iegūt ārzemju trastu ir nopirkt jau agrāk noformētu trastu. Šie trasti reāli eksistē pārdošanas brīdī. Agrāk noformēta trasta dokumentāciju ārzemju pilnvardevējs ir jau nokārtojis. Jums atkrit nepieciešamība meklēt kandidātu, kurš darbotos gan kā trasta pilnvardevējs, gan kā labumguvējs.

Noformēta trasta gadījumā visas nepieciešamās ārzemju vienošanās ir nokārtotas, izvēlēts pilnvarņēmējs, un viņam noteikta samaksa par vadišanu. Labumguvēji ir jebkuras personas, kam ir uzrādītāja sertifikāti par tiesībām saņemt ienākumus. Pilnvardevējs ir jau parakstījis instrukciju veidlapu, kuru pilnvarņēmējs un pircējs var aizpildīt pēc saviem ieskatiem. Nekur nav ierakstu par to, kam trasts pārdots, izņemot dokumentus, kuri atrodas pie pircēja - labumguvēja un pilnvarņēmēja. Pilnvarņēmējs ir ārzemnieks, un viņš veic bankas darījumus tajā zemē, kas ievēro bankas darījumu konfidencialitāti. Jau agrāk noformēts ārzemju trasts nodrošina augstas pakāpes konfidencialitāti.

Agrāk izveidota trasta pārņemšana dod vēl vienu labumu - zemas izmaksas, kuras ietaupījušās no trasta izveidošanas un noformēšanas izmaksām.

### TRASTI UN NODOKĻI

Pēc ASV likumiem trasts pats par sevi nedod nekādus nodokļu atvieglojumus. Ja kāds ASV iedzīvotājs piešķir līdzekļus trastam, kura labumguvējs atrodas ASV, tad ienākuma nodoklis no šiem līdzekļiem tiek uzlikts pilnvardevējam. Šie noteikumi neattiecas uz ārzemju pilsoņiem. Ja labumu no trasta darbības gūst ASV iedzīvotājs, tādā gadījumā šī persona ir arī finansiāli atbildīga par trasta ienākumiem, kad līdzekļi tiek sadalīti. Trasti ir izdevīgi nodokļu apsvērumu dēļ, jo var nodokļu maksājumus atlikt līdz tās sadalei. Ārzemju trasts tiek uzskatīts kā iebrucēju-ārzemnieku un tāpēc to neapliek ar tiešajiem nodokļiem.

Trastu un nodokļu joma ir ļoti sarežģīta un iesācējam vajadzētu meklēt eksperta padomu, lai noteiktu savus tiesiskos pienākumus. Dažas no šīm legālajām prasībām ir: ja ārzemju trasts darbojas Savienotajās Valstīs, tā pilnvarņēmējam ir jāinformē IID (Iekšējo ienākumu dienests), ka viņš darbojas kā uzticības persona. Viņam arī jāreģistrē trasta vajadzībām iebrucēja-ārzemnieka ienākumu nodokļa veidlapas un Fiduciāro (trasta darījumu) ienākumu nodokļu veidlapas sev pašam. Ja trasts neveic darījumus Savienotajās Valstīs, šīs prasības nav jāievēro. Jāaizpilda vairākas veidlapas, ja ārzemju trasta pilnvardevējs ir ASV iedzīvotājs, ieskaitot dāvanu nodokļu veidlapu un informācijas anketu. Šīs veidlapas jāaizpilda tad, kad dibina trastu un visos gadījumos, kad kāds īpašums tiek nodots trastam. Šāda informācija nav nepieciešama, ja trasts kaut ko nopērk, kā arī par ārzemnieku dāvanām trastam. Tāda pati informācija katru gadu jāsniedz ASV pilnvardevējam vai noformētājam ārzemju trasta gadījumā, ja labumguvējs ir ASV pilsonis. Ja ārzemju trasta ASV labumguvēja izdevīguma interese ir vairāk nekā 50% no trasta vai tā peļņas, tad viņam jāziņo par finansu kontu ārzemēs. Tāds pats ziņojums tiek prasīts no tiem, kam ir paraksta pilnvaras ārzemju bankas vai vērtspapīru kontos.

## KĀ IZMANTOT ĀRZEMJU TRASTU

Ja ir iegūts starptautisks trasts, ir dažādi veidi, kā to izmantot. 9.nodaļā (Kā veikt darījumus ārzemēs) doti ieteikumi, kā pārcelt līdzekļus uz trastu, kā sūtīt instrukcijas pilnvarņemējam un kā gūt labumus no trasta darījumiem. Trastu var izmantot kā jebkuru citu biznesa struktūru. Tas var pilnvardevēja vārdā pirkt, uzglabāt un pārdot īpašumus. Tas var veikt biznesa darījumus. Vienīgi fantāzijas trūkums var ierobežot trasta darbību.

### KONKRĒTAS SITUĀCIJAS APRAKSTS: DŽORDŽS BULS (K.C.B.)

Sers Džordžs Buls ir 68 gadus vecs pensionēts advokāts, kurš dzīvo Londonā. Viņš pārtrauca jurista sekmīgo praksi pirms trijiem gadiem pēc sirdslēkmes, bet pašlaik pelna, strādādams nepilnu darba dienu kā ieguldījumu konsultants, pārtiek no paša komerciālo īpašumu rentes. Viņam ar sievu Ednu ir četras pieaugušas meitas un seši mazbērni. Kaut arī sers Džordžs sevi uzskata par lojālu angli (II Pasaules karā viņš bija gaisa spēku pilots un saņēma trīs goda rakstus par varonību), viņš nevēlas, ka pēc viņa nāves tā īpašumus apritu Anglijas konfiscējošās nodevas. Ienākumu lielāko daļu dod nekustamais īpašums, un to īpaši apliek ar nodokļiem. Bez šiem īpašuma un mantojuma nodokļiem vēl ir lieli nodokļi par vērtspapīru darījumiem, ieguldījumu konsultācijas honorāriem un rentes ienākumiem.

### BULA TRASTS

Ar sava jaunradītā trasta iespējām pirmā problēma, ko sers Džordžs risināja, bija izvaiņšanās viņa nāves gadījumā no konfiscējošām nodevām par komerciālo īpašumu. Viņš nodibināja vietēju akciju sabiedrību - Britannia Properties, - kura drikstēja izlaist 10 miljonus akciju. Sers Džordžs ziedoja savus komerciālos īres īpašumus, kuru vērtība bija ap 500 000 angļu mārciņām, akciju sabiedrībai Britannia Properties, apmaiņā pret 1 miljona akciju paketi. Šādu darījumu ar nodokli neapliek. Sers Džordžs ar sievu paturēja 200 000 akciju un katrai meitai nodeva 200 000 akciju. 9 miljoni akciju tika piešķirtas firmai Island Enterprise par kopējo iepirkuma summu 450 000 angļu mārciņām plus vekseli.

Protams, ka Island Enterprise bija sera Džordža privātais ģimenes trasts. Pēc Bula nāves viņu redzamais īpašums sastāvēs no nedaudz vairāk par 200 000 akcijām sabiedrībā Britannia Properties, kas līdzinās nelielai daļai no sākotnējās rentes īpašumu vērtības. Bulu neredzamais īpašums, kas glabājas privātā trastā, klusi un apdomīgi pāries sera Džordža mantinieku rīcībā saskaņā ar instrukcijām pilnvarņemējam.

Lai iegūtu labvēlīgus hipotēku notelkumus turpmākajai īres īpašumu pirkšanai, sers Džordžs izmanto savu trastu citā veidā. Britannia Properties aizņemas 200 000 angļu mārciņu no pilnvarņemēja bankas, kas darbojas kā sera Džordža privātā trasta neoficiāls pārstāvis. Aizdevuma kapitālu, ko aizņēmas uz 10 gadiem, nogulda pilnvarņemēja bankas ieguldījumu nodaļā. Bankai tiek dota rīcības brīvība ieguldīt šos līdzekļus vētspapiros. Vienlaikus pilnvardevēja banka veic darījumus ar līdzekļiem no trastam piederošā ieguldījumu konta. Trasta

ieguldījumi parasti gūst kapitāla pieaugumu, bet banka apgādā kompāniju Britannia Properties ar dokumentāciju par nodokļos atvilktajiem kapitāla zaudējumiem.

Iepriekšējo darījumu rezultātā sers Džordžs dabū 250 000 angļu mārciņu uz bilances, atvieglojumus aizdevuma atmaksāšanā, kreditus sakarā ar ieguldījuma zaudējumiem viņa paša firmai un kapitāla pieaugumu viņa privātajam trastam. Aizdevuma termiņa beigās Britannia Properties varētu izlemt aizdevumu pagarināt vēl uz 10 gadiem ar tiem pašiem noteikumiem vai arī varētu maksājumu vietā dot akcijas, tā pārceļot uz ārzemēm vēl lielāku vērtību procentu. To visu bija iespējams veikt, samaksājot 2% no neto peļņas pilnvardevēja bankai plus honorārus mākeriem.

Sers Džordžs izmanto savu trastu, lai veicinātu personīgo ieguldījumu darījumus. Viņa trasts, kura nosaukums ir Karību ieguldījumu fonds, algo seru Džordžu kā ieguldījumu konsultantu. Tādā veidā viņam ir pilnīga rīcības brīvība apmaksāt darījumus no Karību ieguldījumu fonda konta. Rezultātā peļņa, kas tiktu aplikta ar nodokli, var tikt pārsūtīta "ārzemju" ieguldītājam.

### KONKRĒTAS SITUĀCIJAS APRAKSTS: JUDĪTE ZAIONA

Judite Zaiona ir 31 gadu veca neprecējusies lletišķa sievietē. Viņa dzīvo Haifā, Izraēlā, un viņai pieder maza, bet plaukstoša importa-eksporta firma. Pirmsnodokļu peļņa ir laba, bet ir inflācija un nodokļi, jo Izraēla orientējas uz aizsardzības izdevumu palielināšanu. Firmas nelielais apjoms un Izraēlas valūtas kontrole neļauj Zaionai attīstīt sadarbību ar ārzemju firmām.

Zaionai interesē arābu zemju amatnieku darināti priekšmeti, bet viņas dzimums un tautība attur to no lielu līdzekļu ieguldīšanas šajā sfērā.

Zaiona ir arī neapmierināta, ka nevar ar zelta nodrošinājumu pasargāt savu bagātību no auļojošās inflācijas.

### ZAIONAS TRASTS

Zaionai bija vajadzīgs slepens ārzemju trasts, lai būtu rīcības brīvība un lielāka peļņa. Zaiona uzsāka darbību, nosūtot savam pilnvarņēmējam vairākus no dažādām bankām pirktus naudas pārvedumus. Tad viņa dod instrukcijas pilnvarņēmējam nodibināt panamiešu akciju sabiedrību Mid-East Trading, Inc., kura piederētu trastam. Zaiona vienojās ar pilnvarņēmēju par tā līdzdalību tirdzniecības firmas vadišanā. Viņam būtu jā rūpējas, lai pilnvarņēmēja kolēģu birojs Londonā pieņemtu darbā divus tirdzniecības aģentus Bertonu Kvigleju un Abdulu Mohamadu, kuri darbotos Islama zemēs Mid-East Trading kompānijas labā. Ne Kviglejs, ne Mohamads nezina, ka viņi strādā Izraēļu sievietei. Viņi zina, ka viņu darba devējs ir Britānijas antikvārs, kura intereses pārstāv Karību Investīciju banka.

Ārzemju tirdzniecības firma darbojas neatkarīgi no Zaionas importa-eksporta uzņēmuma Haifā, un tai ir darījumi visā pasaulē. Vienīgā nozīmīgā kontaktēšanās abu firmu starpā ir tad, kad viena firma pārdod preces otrai un

veido lielu daļu no Haifas firmas tirdznieciskajiem darījumiem. Tie vienmēr ir par labu Mid-East Trading, Inc. Pēc izdevumu segšanas Haifas firmai ir tikai niecīga peļņa un maz vai nemaz nodokļu saistību. No otras puses, ārzemju tirdzniecības firmai ir augsti beznodokļu ienākumi. Peļņu, ko neiegulda firmas attīstībā, iegulda pērkot nezūdošas vērtības, piemēram, zeltu. Firmai ir daudzveidīgi ieguldījumi ipašumos Cīrihē, Londonā, Ņujorkā un Hongkongā.

Kopš Zalona ir privātais trasts, viņa netiek pieskaitīta pie veiksmygrem darījumu cilvēkiem savā zemē, lai gan viņas trasta starptautiskie darījumi plaukst. Nākotnē Zalona ir iecerējusi, ka Mid-East Trading, Inc. noformē viņu kā starptautiskas tirdzniecības aģenti. Šādā postenī viņa cer apvienot darbu ar izprieām un piepildīt sava mūža lielāko sapni - ceļot un apskatīt pasauli, baudot visas ērtības.

### **KONKRĒTAS SITUĀCIJAS APRAKSTS: PJĒRS UN MARĪ KVEBEKĀ**

Kvebekieši sevi uzskata par tipiskiem franču kanādiešiem. Viņi lepojas ar savu franču kultūras mantojumu, aktīvi piedalās Montreālas sabiedriskajā dzīvē. Viņu domas dalās tikai jautājumā par Kvebekas iespējamo neatkarību no pārējās Kanādas. Gan Pjērs, gan Marī smagi strādā, lai nopelnītu iztiku.

Pjēram ir 36 gadi, un viņš baidās, ka darbu autorūpniecībā īpaši apdraud pasaules ekonomikas mainīgā situācija. Marī uzkopj telpas privātmājās. Viņa ir ievērojusi, ka lielākā daļa, tas ir, četras no piecām mājām, kurās viņa strādā, pieder angļiski runājošām ģimenēm. Lai uzlabotu ģimenes ienākumus, Pjērs labo automašīnas cilvēkiem, kas atsaucas uz viņa sludinājumiem. Ar ienākumiem no auto labošanas tiek samaksāta mācību maksa kādā nelegālā angļu skolā. Šajā skolā mācās viņu meita Žanna. Vecāki uzskata, ka ir svarīgi, lai viņu meita prastu abas valodas. Marī ar meitu cenšas sabalansēt ģimenes ienākumus, uzpērkot nocenotās mantas izpārdošanā un tad tās tālāk pārdodot krāmu tirgos.

Lai atpūstos, ģimene regulāri dodas pārgājienos ar teltīm. Divas vai trīs reizes gadā Pjērs un Marī brauc uz Ņujorku iepirkties un apmeklēt izrādes Brodvejā.

### **KVEBEKIEŠU TRASTS**

Kvebekieši nav bagāti, tāpēc uzskata, ka rūpīgi jāizmanto un jāuzmana tas, kas viņiem ir. Trasts varētu būt rezerve neparedzētiem dzīves pavērsieniem, kā arī lai sakrātu pensijai. Bez tam vecāki gribētu sakrāt Žannas koledžas apmaksai un atstāt viņai pietiekami lielu mantojumu. Viņi vēlas to izdarīt, apejot vietējos un federālos nodokļu ievācējus. Viņi, būdami strādnieki, neatzīst augsto tendenci palielināt nodokļu nastu.

Lai finansētu trastu, kvebekieši periodiski pārgājienu vai Ņujorkas apmeklējumu laikā nosūtīja savus neoficiālos ienākumus (no Pjēra auto labošanas, Marī māju uzkopšanas un tirgošanās tirdzīņos) savam Karību pilnvarņemējam. Izmantojot nelegālo algu uzkrāšanas plānu, viņi spēja regulāri un droši nolikt tetaupījumus.

Pilnvarņēmējam ir dotas plašas instrukcijas un rīcības brīvība ieguldit vienu trešdaļu kapitāla drošos ieguldījumos, tādos kā zelta raktuvju akcijas. Patriotisku apsvērumu dēļ viņi liek pilnvarņēmējam par otro trešdaļu pirkt Kvebekas korporāciju akcijas un obligācijās. Atlikušo trešdaļu, kas domāts cietās valūtas nodrošinājumam, uzglabā procentu dodošos kontos. Saskaņā ar plašajām pilnvarām, pilnvarņēmējs brīvi lemj, kādus vērtspapirus un valūtu iegādāties.

Savas dzīves laikā Pjērs un Mari kontrolēs pār trasta līdzekļu sadališanu. Abu nāves gadījumā pilnvarņēmējam ir dotas instrukcijas turpināt pārvaldīt trasta vērtības un izmaksāt līdzekļus Žannai līdz koledžas beigšanai vai arī līdz viņas 25 gadu jubilejai, atkarībā no tā, kurš datums ir agrāk. Ja meitenei nepieciešama finansiāla palīdzība, tad pilnvarņēmējs var izsniegt meitenei lielākas summas arī iepriekš.

### KONKRĒTAS SITUĀCIJAS APRAKSTS: MONIKA ČARLZA

Monika Čarlza ir 48 gadus veca šķirtene nodarbojas ar biznesu. Viņai pieder sekmīga reklāmas aģentūra Dienvidkalifornijā. Viņai ir divas meitas, kas studē Harvardas universitātē, un kuru plānos ir ilgstošas un dārgas studijas zinātnisko grādu iegūšanai (medicinā un astrofizikā). Viņa pati gadiem ilgi smagi strādāja, lai izskolotu savu vīru, bet viņš to pirms 20 gadiem pameta bez naudas un darba. Tikai pirms gada viņa beidzot atrada laiku, lai nokārtotu šķiršanos. Kopš viņa sāka darboties patstāvīgi, viņa ir izveidojusi sekmīgu uzņēmumu ar neto vērtību pāri par 5 miljoniem ASV dolāru. Vērtību lielāko daļu sastāda nekustamie īpašumi.

Čarlza kundze nesen iemilējās kādā 25 gadus vecā matemātikas zinātni doktorā un labprāt apprecētos, bet viņa nevēlas atkal nonākt situācijā, kad ir atkarīga no vīrieša. Viņa vēlas dot meitām vislabāko izglītību, palīdzēt patstāvīgās dzīves sākumā nostāties uz kājām, atstājot meitām mantojumā kārtīgus īpašumus.

Čarlza kundze ir norūpējusies, ka viņas bijušais vīrs varētu uzzināt par bagātību un mēģinātu iedzīvoties uz tās rēķina, jo laikā, kad viņa uzkrāja sākuma kapitālu, viņi juridiski bija precējušies, ar kopēju īpašumu. Viņa pazīst Kalifornijas tiesu divainos spriedumus ģimenes tiesību jomā. Viņas pašreizējais milas romāns arī rada līdzīgas bažas.

Lai neradītu kārdinājumu, Čarlza kundze domā, ka visiem būs labāk, ja viņa neatklās savu īpašumu isto vērtību. Piemītošā dabiskā tieksme uz noslēgtību un finansiālo panākumu neaifišēšanu ir teicama īpašība. Tagad viņa meklē veidu, kā turpmāk nosargāt savas vērtības.

Čarlza kundze ir nolēmusi beigt darbību ar nekustamajiem īpašumiem, jo domā, ka nākotnē panākumi būs citās ieguldījumu sfērās. Viņa ir norūpējusies par likumdošanas attīstību ires maksu kontroles jomā un baidās, ka aizvien pieaugošais irnieku kareivīgums novedīs viņas īpašumus līdz juridiskai konfiskācijai. Pamatu satraukumam dod ieguldījumu nelikviditāte, kā arī fakts, ka

tiešas ipašumtiesības uz nekustamo īpašumu dod informāciju par viņas mantisko stāvokli katram, kas gribētu viņu iesūdzēt.

### ČARLZAS TRASTS

Gada laikā Monika Čarla pārdeva visus savus nekustamos īpašumus. Viņa samaksāja kapitāla pieauguma nodokļus no pārdošanas peļņas, tad pārskaitīja līdzekļus uz viņas izvēlēto jau agrāk noformēto ārzemju trastu. Viņa deva pilnvarņēmējam Izstrādātu programmu darbībai ar dažādiem ieguldījumu veidiem, nosakot, ka viņas nāves gadījumā trasta vērtību kontrole jānod meitām.

Čarla kundzes ikdienas izdevumiem nevajag trasta līdzekļus. Viņa plāno sakrāt tos savai pensijai un bērnu vajadzībām. Viņa seko līdzī ieguldījumu darījumiem un laiku pa laikam ierosina kādas izmaiņas. Ik pa brīdim viņa papildina trasta līdzekļus no savas firmas ienākumiem. Viņa var mierīgi baudīt personīgo dzīvi un nodoties profesionālai karjerai, zinot, ka viņai pieder vērtības, kas ir izolētas no mūsdienu sarežģītās un ķildīgās sabiedrības ikdienas problēmām.

### KONKRĒTAS SITUĀCIJAS APRAKSTS: DŽONS LOVS

Diemžēl ne visi, kas dibina ārzemju trastus, vēlas tikai nosargāt savu naudu. Sekojošs gadījums parāda, ka privāto trastu var izmantot ļaunprātīgi.

Džons Lovs ir civilierēdnis. Karjeras sākumā viņš bija biroja ierēdnis Vērtspapīru un Biržas komitejā (VBK). Izdevīgu precību rezultātā ātri saņēma paaugstinājumu. Džona sievastēvs ir televīzijas un radio impērijas šefs, kurš izmanto savu politisko ietekmi, lai izgādātu Lovam augstu posteni VBK hierarhijā. Paveras plašas iespējas izmantot varu savā labā. Šo iespēju realizēšanai vajag vietu delikātu pārrunu un slepenu darījumu veikšanai. Tāpēc Džonam nepieciešama ārzemju trasta darījumu slepenība.

### LOVA TRASTS

Lovs savu trastu var izmantot divējādi: gan pasīvi, gan aktīvi. Pasīva izmantošana ir tad, ja viņš norīko pilnvaroto pārstāvi pieņemt noguldījumus uz viņa vārda un uzglabā tos Šveices frankos līdz tie nepieciešami darījumiem. Šo noguldījumu avoti ir likumīgi, ko nevar teikt par pašiem noguldītājiem, jo tie grib izvairoties no bezgalīgās vilcināšanās un citām problēmām, kas rodas vērtspapīru darījumos. Procedūra ir sekojoša: vispirms upuri (biznesmeni) nokausē ar daudzām (bet vienmēr likumīgām) formalitātēm un novilcināšanas taktiku. Kad atskan nenovēršamais jautājums, ko varētu darīt, lai pasteidzinātu lietas, Lovs dod mājienu, ka kārtīgs honorārs par konsultāciju, iemaksāts kādā zināmā kontā Karību salu bankā, varētu šo lietu pasteidzināt. Un tā tas vienmēr notiek.

Lovs savu trastu aktīvi izmanto citā, drošākā veidā. Viņš ir atklājis, ka no sabiedriskām iestādēm var viegli iegūt konfidencialu, ar īpašumtiesībām saistītu informāciju. Zinot informāciju var iegūt drošu peļņu,

caur savu ārzemju trastu strauji uzpērkot vērtspapirus, ja vien ir pietiekami neapstrīdāmi fakti, ka citi tirgus darboņi vērtspapirus iegulda pretēji šai informācijai. Bet Lovs atjautīgi atrod risinājumus.

Lovs un viņa VBK draugi ar skaudību vēroja, kā zeltam un zelta vērtspapīriem cēlās cena. Viņi redzēja izdevīgu peļņu, apzinoties, ka nevajag gaidīt tirgus izmaiņas, bet ienest tirgū savas iniciatīvas. Vairākas nedēļas viņš, izmantojot savu ietekmi, pārliecināja pārējos savas nodaļas darbiniekus, ka pilnīga izmeklēšana par vērtspapīru darījumiem zelta leguves akciju sabiedrībā ir nokavēta. Kad Lova viedoklis guva pārsvaru, viņš deva rīkojumu savam pilnvarotajam pārstāvim ieguldīt visu sava trasta kapitālu zelta leguves akciju sabiedrības ispārdošanas vērtspapīros.

Fantāzijas lidojuma iedrošināts, Lovs iekļāva savu māju, vasarnīcu, lidmašīnu un jahtu. Lai vēl vairāk nostiprinātu savu finanšu pozīcijas, viņš nokārta lidzekļu pārvedumu uz ārzemēm. Koliēģi ļāva tam rīcības brīvību, nosaucot to par projektu 'Muļķa Zelts'.

Piektdienā viņš jutās brīnīšķīgi, jo pirmdien bija ielānojis sākt revīziju zelta leguves akciju sabiedrībā. Katrs viņa cents bija ieguldīts tā, lai gūtu peļņu no zelta vērtības krišanās. Bet tieši šajā piektdienā valdības Finanšu un uzskaites birojs piesacīja nepilnotu revīziju un Lovu nozīmēja piedalīties no VBK puses. Projekts 'Muļķa Zelts' uz laiku tika atlikts. Tikmēr valdības stratēģisko iepirkumu rezultātā cēlās zelta vērtība, izjaucot Lova finanšu plānus. Lovs tika izputināts.

## 5. FINANSES

Attīstītās ekonomiskās valstīs ir nepieciešams liels kapitāls, lai nodrošinātu biznesa firmu darbības paplašināšanu. Kapitāla trūkums noved pie lēnas attīstības, pat regresa tendencēm, kas spilgti izpaudās Amerikas ekonomikas attīstībā pēdējos 25 gadus.

Analītiski daudz diskutē par šīs lēnās attīstības cēloņiem. Atbilde ir vienkārša: ekonomiskā attīstība ir tik lēna tāpēc, ka cilvēki vairs neuzkrāj kapitālu, jo valdības politika spiež cilvēkus aizvien vairāk izdot, nevis krāt un ieguldīt.

Kāpēc krāt, ja cilvēks neļūtas pārliecināts vai spēs baudīt uzkrāšanas augļus? Augstās nodokļu likmes aprij visus ietaupījumus. Atcerieties, ka patērēšanu tā neaplik ar nodokļiem kā pelnišanu. Par nestrādāšanu nav jāmaksā nodokļi. Tā vietā, lai cilvēki krātu pensijai, viņus piemāna ar sociālajām programmām vecumdienu nodrošināšanai. Šo programmu finansējumu nevar ieguldīt ražīgos uzņēmumos. Pārvietojot bagātību no strādājošiem uz birokrātiem un sliņķiem, valdība garantē, ka bezdarbība un postaža aizstās ražīgu darbību.

Kapitāla piesaistišanai valdība ir uzlikusi vēl citus ierobežojumus. Noteikumi, ko izstrādājuši atbildīgie par vērtspapīru tirdzniecību, padara naudas piesaistišanu par ilgstošu un dārgu procesu. Ja tas ir valsts piedāvājums, nepieciešami vismaz seši mēneši, lai nokārtotu dokumentāciju un tas izmaksā ap 50 000 ASV dolāru. Pēc VBK noteikumiem, ja cilvēks vēlas pārdot vērtspapirus, viņam ir divas izvēles:

1) viņš var tos pārdot draugiem vai radniekiem bez īpašiem tirdznieciskiem līgumiem (tas būs sevišķi veiksmīgs darījums, ja jūsu radnieki nāk no Rokfelleru dzimtas);

2) viņš var reģistrēt savus vērtspapirus VBK un nodot tos vērtspapīru publiskajai realizācijai.

Pirmās izvēles gadījumā ir grūti piesaistīt lielas naudas summas, ja jums nav bagātu radu. VBK ļauj darījumos iesaistīt ne vairāk kā 35 draugus un ģimenes locekļus. Pārdevējs varētu arī pārdot savus vērtspapirus tālredzīgiem finansistiem, kas spēj ieguldīt vairāk par 150 000 ASV dolāru, bet šāds finansists grūti atrast.

Vērtspapīru publiskas realizācijas gadījumā pārdevējam jāreģistrē kaudze dokumentu, tad mēnešiem jāgaida, līdz VBK apstiprinās ierosināto pārdošanu. Liela kompānija, kurā strādā daudz juristu, ātri izskatītu dokumentus. Iesācējam biznesā, tas praktiski būs neiespējami. Šim procesam ir negatīva ietekme uz ekonomikas attīstību kopumā, jo mazais bizness nodrošina lielāko daļu darba vietu. Neviens nav saskaitījis, cik cilvēku palikuši bez darba tikai tāpēc, ka kompānijām nav pietiekami daudz līdzekļu, lai sāktu savu darbību.

Publiska vērtspapīru realizācija ir dārgs un laikietilpīgs process, kura gaitā tiek palaistas garām labas izdevības. Ikviens, ieskaitot konkurentus, var iegūt konfidenciālu informāciju par biznesa darījumiem. Informācijas noplūde īpaši bīstama kompānijām, kuras darbojas jaunās tehnoloģijas jomā. Nesen NDA (Nacionālās drošības aģentūra) pieprasīja, lai viena no tās līgumslēdzējkompānijām (elektronikas kompānija) atsauc savu piedalīšanos publiskā izsolē. NDA bija nobažījusies par to, ka ikgadējā reģistrācija, ko kompānijai vajadzēs izdarīt, dos citiem pārāk daudz informācijas par kompānijas un aģentūras darījumiem.

Problēmas, ko izraisa vērtspapīru publiskā realizācija, ir piespiedušas daudzas lielas kompānijas kļūt par privātfirmām. Tās vairs nevēlas risināt smago problēmu nastu, kuru tām uzspiež vērtspapīru tirdzniecības noteikumi.

Arī individuālas personas var privāti izmantot starptautisko finanšu tirgu. Šī nodaļa sīkāk paskaidro, kā likumīgi pārdot vērtspapirus plašākā mērogā nekā atļauts privātajos darījumos. Lasītājs uzzinās, kā uzlabot savu finanšu bilanci ļoti īsā laikā. Būs arī informācija, kā pievienoties starptautisko ieguldītāju sabiedrībai, kur pasaules bagātības (brīvas no ierobežojošiem nodokļiem un noteikumiem) dod jaunas peļņas iespējas.

Iepriekšējās nodaļās tika skaidrots, ar ko starptautiskais tirgus atšķiras no iekšējā tirgus. Būs ļoti pamācoši uzzināt, kā Amerikas aizņēmēji mainīja savu darbības stilu, lai dabūtu līdzekļus ārzemēs, jo, ja vēlaties piesaistīt kapitālu no starptautiskā naudas tirgus, jāiemācās darboties savādāk nekā parastajos darījumos.

Kādai lielai Amerikas iestādei radās finansiālas problēmas. Nācās aizņemties lielu naudas summu. Bet iestāde pašmāju aizdevēju iespējas bija jau izsmēlusi. Lai dabūtu lētu finansējumu, tā griezās pie starptautiskās finansu sabiedrības. Tāpat kā citiem starptautisko darījumu partneriem, arī šai iestādei bija jāpiemērojas starptautisko biznesa darījumu noteikumiem. Lai iekārdinātu potenciālos aizdevējus aizdot savu naudu, tai bija jānodrošina aizdevēja anonimitāte un beznodokļu peļņa.

ASV valdība pēdējā laikā ir sākusi pārdot savas obligācijas ārzemju pilsoņiem. Dažiem maksājumu veidiem tika atcelti 30% atvilkuma nodokļi, kurus parasti uzlika maksājumiem, ko saņēma to valstu pilsoņi, kurām nebija nodokļu līgumu ar ASV. Valdība atļāva ārzemju bankām iepirkt arī vērtspapirus un glabāt tos, neizpaužot īpašnieka vārdu, ar noteikumu ka bankas spēs apliecināt, ka istie īpašnieki tiešām nav ASV iedzīvotāji. Šie divi jaunie noteikumi attiecas arī uz obligācijām, ko izdod ASV bankas un korporācijas.

Izmaksu politikas oficiālais skaidrojums jāva ASV lielajiem uzņēmumiem iespēsties Eirodolāra tirgū, respektīvi, neizmantojot daudzās filiāles, kuras speciāli veidoja Karību salās, lai izvairītos no pašmāju ierobežojumiem. Taču istais iemesls bija ASV valdības vēlme iespēsties šai tirgū, lai segtu valsts budžeta deficītu un samazinātu risku, kas rodas no milzīgajiem aizdevumiem. Šie faktori varēja pārtraukt kredītu un izraisīt recesiju pirms 1984. gada prezidenta vēlēšanām.

Lai piedalītos šai starptautiskajā naudas spēlē, Savienoto Valstu valdībai vajadzēja pakļauties ārzemju aizdevēju pieprasītajiem nosacījumiem un likumiem. Valdība neizrādot šādu pretimnākšanu attiecībā pret pašas pilsoņiem, bet liekot viņiem pakļauties banku darījumu slepenības likumam, liekot bankām atklāt visu informāciju par saviem klientiem, nodara lielu ļaunumu papildus noteikumi par nodokļu atvilkšanu no procentu peļņas izmaksām tiem klientiem, kuri nav pilnībā nokārtojuši savas nodokļu deklarācijas vai sociālās apdrošināšanas dokumentus, piespiež daudzās domājošas privātpersonas sekot valdības un lielo korporāciju piemēram un privātā kārtā piesaistīt lētu ārzemju finansējumu.

### UZRĀDĪTĀJA DEPOZĪTU KVĪTIS (UDK)

Ierobežojumi, kas attiecas uz Biržas un vērtspapīru komisijas darbu, nav obligāti privātkompānijai vai individuālai personai. Galvenais ierobežojums ir ģeogrāfiska rakstura: tas neattiecas uz teritoriju, kura atrodas aiz ASV robežas. Tāpēc iespējams veikt virkni vietējo un ārzemju darījumu, kuri vinlaikus būtu likumīgi vienā valstī, bet kas katrs par sevi ir atļauts kādā atsevišķā valstī. Šādi darījumi rūpīgi jāizplāno ar tieslietu un finansu ekspertu palīdzību. Tie dod iespēju ātri piesaistīt naudu.

### FIRMA QUANTUM, INC.

Ar piemēra palīdzību parādīsim šāda finansu plāna iespēju darboties. Firma Quantum, Inc. ir maza, bet moderna elektronikas kompānija, kurai steldzīgi vajadzīga nauda lielākam pētījumam. Pētījuma projekta veiksmīgs gala rezultāts dotu milzīgu peļņu, bet, pat ja tas nav tik sekmīgs, atbildība tiktu garantēta. Šo iemeslu dēļ Quantum, Inc. vēlētos meklēt finansējumu atklāti, un tā būtu vērtspapīru publiska realizācija, bet firmai nav pieņemami ātra finansējuma kavēkļi, grūtības dokumentu noformēšanā. Elektronikas jomā ātrums izšķir daudz ko. Kā rīkoties?

Pirmkārt: darījumu virkne sākas ar Honkongas firmas Quantum Holding, Limited nodibināšanu. Šajā piemērā pieminēta Honkonga, bet tā varētu būt jebkura no 15 citām jurisdikcijām. Firmu ar stipri ierobežotu darbības lauku izveidoja un vadīja aizstājdirektori. Firmas pamatakciju skaits un to nominālvērtība bija identiska Quantum, Inc. firmas datiem.

Otrkārt: Holdinga kompānija iepirka akcijas no Quantum, Inc. firmas. Tā piedāvāja nopirkt 10 000 akciju. Par akcijām Quantum Holding samaksāja ar parādzīmi. Šādu darījumu atļauj vērtspapīru tirgošanas noteikumi, ja pircējs ir ārzemnieks un pašu zemē nav izteikts piedāvājums pārdot.

Treškārt: UDK pārdeva Londonā. Tālāk Quantum Holding kompānijai izlaida 10 000 akciju, ielieka tās Sv.Vincenta salas bankā, kas darbojas kā noguldījumu banka. Pret akcijām izsniedza 10 000 UDK. Šis kvītis uz Quantum Holding vārda nodeva Londonas vērtspapīru māklerim, kurš tās centās pēc iespējas veiksmīgāk pārdot. Tika panākta vienošanās, ka vērtspapīru māklēris ir arī UDK tirdzniecības aģents.

Ievērojiet, ka šie darījumi nenotiek pašu zemē, un tajos nav iesaistīti valsts pilsoņi. Tāpēc šie darījumi nepakļaujas pašu zemes vērtspapīru tirgošanas noteikumiem, bet pilnībā saskan ar vietējiem likumiem un noteikumiem.

Ceturtkārt: UDK dod peļņu Quantum. Kad kvītis pārdotas, iegūtie līdzekļi pārskaitīti uz noguldījuma banku Vestindijā, tad pēc iepriekšējas vienošanās noguldījumu banka tos no Quantum Holding kompānijas nosūtīa tieši uz Quantum firmu, lai izpērk parādzīmi. Visa darikumu virkne ir absolūti likumīga to jurisdikciju ietvaros, kur šie darījumi notiek.

Vienīgais juridiska rakstura iebildums šeit varētu būt, ka vērtspapīru tirgošanas noteikumi neatļauj šādu pārdošanu, ja pastāv iepriekšējs nodoms izplatīt šis kvītis pašu zemē vai arī tautiešiem ārzemēs, izņemot gadījumus ar nejausiem privātiem piedāvājumiem. Kaut arī cilvēks nevar zināt to, kuram galā galā piederēs šie noguldītāja dokumenti, noteikumi tiktu pārkāpti, ja izplatīšanas procesā būtu saskatāms nodoms pārdot šis kvītis tautiešiem uz vispārēja piedāvājuma pamatiem.

### NEKUSTĀMĀ ĪPAŠUMA FIRMA "MAPLE LEAF REAL ESTATE, INC."

Maple Leaf Real Estate, Inc. ir atklāta akciju sabiedrība, kaut arī akciju lielākā daļa ir tās vadības un atbalstītāju rokās. Šie akcionāri aktīvi darbojas plašos biznesa darījumos, kur nepieciešams liels kapitāls ar augstu likviditāti. Firmas vadība to grib nodrošināt ar legālu akciju pārvedumu. Kā to izdarīt?

**Pirmkārt:** tiek noguldītas akcijas un izdotas UDK. Lai nodrošinātu nepieciešamo likviditāti, ar ārzemju banku tiek slēgts līgums, ka tā darbojas kā depozītu banka darījumos ar firmas akcijām. Pēc šīs vienošanās depozītu banka izdod UDK pret firmas akcijām, ko noguldījusi pati firma un arī citi akcionāri. Šīs UDK var tikt izsniegtas noguldīto akciju īpašniekiem vai arī pēc līguma palikt depozītu bankā.

**Otrkārt:** UDK tiek pārdotas ar Londonas tirdzniecības aģenta starpniecību. Tāpat kā gadījumā ar Quantum, tiek panākta vienošanās, ka Londonas māklēris darbosies kā UDK tirdzniecības aģents. Ar viņu var tieši kontaktēties par UDK pirkšanu vai pārdošanu. Dažreiz ir izdevīgāk, ja noguldījumu banka nodod UDK māklērim noguldītāja vārdā.

**Treškārt:** UDK ieņēmumi no pārdošanas tiek izmaksāti akciju īpašniekiem. Līdzekļi no šādas pārdošanas tiek nosūtīti akciju noguldītājiem, tādā veidā nodrošinot akciju likviditāti. Firmas Maple Leaf Real Estate akciju īpašniekiem ir lielākas iespējas brīvāk darboties, bet pati firma var piesaistīt līdzekļus no citiem piedāvājumiem, tāpat kā to darīja firma Quantum.

Ievērojiet, ka šajos gadījumos nav ierobežojumu pašu zemes pircējiem iegādāties UDK pēc savas iniciatīvas, bet nav atļauts rekomendēt vietējam klientam UDK pirkšanu no Londonas māklēra. No otras puses, ir pienākums paziņot par Londonas tirdznieciskajiem darījumiem, ja šāda informācija ir svarīga pašu zemes darījumu veikšanai.

### UZŅĒMUMS "GILT COMPLEX MINING"

"Gilt Complex Mining" ir jauns zelta raktuvju privātuzņēmums Kolorado. Kaut arī dati par zelta raudzi ir ļoti labi, rūdas slāņa atrašanās nav pilnīgi precīzi noteikta. Vēl ir dažas neskaidrības rada fakts, ka rūdas sastāvā ir sarežģīti, grūti attīrāmi zelta un telurīda savienojumi.

Neskatoties uz šīm problēmām, uzņēmuma īpašnieks domā, ka varētu veiksmīgi darboties, ja būtu pietiekoši daudz līdzekļu. Daudzi sabiedrības pārstāvji un biznesa kolēģi ir izteikuši vēlēšanos ieguldīt šajā uzņēmumā, bet ar to vēl nepietiek, lai raktuves varētu sākt strādāt.

Zelta tīrgū ir biežas svārstības, tālab pieļaut ilgu kavēšanos, ko prasa reģistrācijas VBK nedrīkst. Uzņēmums ir attīstības sākuma stadijā, tā līdzekļi sadalīti, lai apmierinātu maksājumu pieprasījumus iekārtām un algām. Lielas naudas, ko varētu izmantot UDK apmaksai caur Londonu (kā aprakstīts iepriekšējā piemērā) nav. Izanalizējot situāciju uzņēmumā, varētu ieteikt sekojošu procedūru naudas piesaistīšanai.

Pirmkārt: sagādāt "sēklas" naudu. Jāsagādā cik iespējams daudz naudas caur privātiem kanāliem pašu zemē. Īpašnieka draugi un paziņas (ne vairāk par 35) un nelerobežots skaits tālredzīgu ieguldītāju (tādi, kas iegulda vairāk par 150 000 ASV dolāru skaidrā naudā) ir jāpārlicina investēt.

Otrkārt: ar sēklas naudu finansē UDK Londonas piedāvājumu. Privāti savākie līdzekļi tiek izmantoti, lai finansētu Honkongas holdinga kompāniju un UDK pārdošanu Londonā (tāpat kā piemērā ar Quantum, Inc.)

Abas operācijas viena otru papildina: pirmā fāzē sagādā naudu otrajai, tā, savukārt, dod skaidrību privātajiem ieguldītājiem par viņu akciju tirgus cenu. Ja ieguldītājs vēlas noskaidrot savu akciju vērtību, viņam jāuzzina, par cik tāspārdotas UDK Londonā.

### AIZDEVUMI, KAS BALSTĀS UZ BIZNESĀ BILANČU DATIEM

Vai nebūtu brīnīšķīgi, ja biznesa darījumi varētu radīt naudu tāpat kā bankas? Ar attiecīgi pielāgotas finansu institūcijas palīdzību tas ir iespējams. Nākošais apraksts parāda, kā mazi uzņēmumi var izmantot šīs metodes, lai dabūtu vajadzīgo finansu palīdzību.

Viljams Balasts ir vairumtirdzniecības uzņēmuma īpašnieks. Kad viens no tā piegādātājiem paziņo par lielu inventāra izpārdošanu, Balasts grib no tā sev gūt labumu. Ja viņš spēs iepirkt preces par zemākām cenām, vidējā cena uz vienu pārdodamo vienību pazemināsies, un atbilstoši palielināsies ieņēmumi.

Lai atrisinātu šo problēmu, Balasts uzaicina finansu konsultantu un saka, ka, kaut arī viņa uzņēmums ir pietiekoši stabils, likviditātes pakāpe pašreizējā posmā nav īpaši augsta, tāpēc vajadzētu palielināt kredita iespējas piegādātājiem, lai veiktu paredzētos iepirkumus. Kā lai pārlicina Balasta piegādātājus dot kreditu virs parastajiem normatīviem?

Balastam dod padomu, lai viņš iesniedz savu bilances lapu, uzrādot tajā lielāku naudas līdzekļu kopsummu. Tādā veidā var dabūt labvēlīgākus kredita nosacījumus. Balasts piekrit šādam solim, bet vēlas izvairīties no ilgtermiņa saistībām. Viņš baldās, ka šī parāda procentu maksājumi apēdis ieņēmumus, ko tas būs guvis no lētās inventāra iepirkšanas. Ko darīt? Kādā secībā?

Pirmkārt: īpašnieks aizņēmās naudu no aizdevēja. Konsultants ieteica ņemt personīgo aizņēmumu. Šī aizņēmuma līdzekļus ielika krājkontā uz Balasta uzņēmuma vārda.

Kad līdzekļus noguldīja, kompānijai radās jauna bilance, sastādīta pēc pieņemtās prakses grāmatvedībā, un kura uzrādīja palielināto likviditātes pakāpi. Šis finansu dokuments atstāj pozitīvu ietekmi uz piegādātāju, kurš, savukārt, palielināja kredita iespējas. Balasta kungs piekrita šādi idejai un plānam, pēc kura līdzekļus piegādāja konsultanta ieteiktais aizdevējs.

Otrkārt: noguldījuma aizdevums deva ieņēmumus kompānijas kontā. Kad līdzekļus aizdeva Balastam, viņš indosēja čeku uz banku, no kuras to izrakstīja. Tajā pat laikā Balasta kungam pāradresēja un izdeva krājgrāmatiņu, kura bija uz Balasta kompānijas vārda, un kurai bija identiska bilance.

Treškārt: palielinoties firmas aktīva vērtībai bilancē un balstoties uz "uzlaboto" bilanci, piegādātājs paaugstināja kredīta iespējas Balasta kompānijai. Kad jaunie kredīta nosacījumi bija ieviesti, nevajadzīgos līdzekļus atdeva aizdevējam. Šī plāna izmaksas bija minimālas, bet vēlāmā peļņa iegūta.

### ESKRO AIZDEVUMS

Roberts Jensens zina par kādu vērtīgu zemes gabalu, kuru varētu sekmīgi izmantot, ja viņam rastos iespēja īpašumu iegādāties, un nodibināt kopuzņēmumu. Jensens saprot, ka jārikojas ātri, citādi zemi nopirks cits. Viņam vajadzīgs laiks, lai sagādātu līdzekļus šim pasākumam. Ko viņš dara?

Pirmkārt: jānodrošina iespēju iegādāties zemi. Jensens pārliecināja zemes īpašnieku, ka nepieciešamas 90 dienas, lai sagādātu kopējo summu 2 miljoni ASV dolāru. Lai zemi nepārdotu 90 dienas, Jensenam jānogulda 10% no pārdošanas summas eskro kontā kā pierādījumu savai finansu stabilitātei.

Otrkārt: jāaizņemas nauda eskro konta atvēršanai. Strādājot ar konsultantu, Jensens nokārto bankas aizdevumu 200 000 ASV dolāru apjomā un noliek to uz sava vārda eskro kompānijas kontā. Kad konts ir atvērts, kompānija izsniedza Jensenam dokumentus, uzrādot, ka nauda ir noguldīta. Eskro firma nosūtīja vairākas vēstules ar norādījumiem, kā rīkoties, lai darījumu sekmīgi pabeigtu. Tas pārliecināja zemes pārdevēju, bet Jensenam paliek laiks savākt investoru grupu.

Treškārt: jānodibina kopuzņēmums. Potenciālie ieguldītāji ieinteresējas par projektu. Īpaši svarīgi ir tas, ka Jensens jau nodrošinājis īpašuma tiesības uz zemes gabalu. Viņi piekrit finansēt projektu, pieņemot Jensenu par līdzīpašnieku un projekta vadītāju. Projektā Jensens piedalās ar savu ieguldījumu - tiesībām uz zemes gabalu.

Ceturtkārt: jāizveido jauns eskro konts. Kopuzņēmums atvēra jaunu eskro kontu ar 200 000 ASV dolāriem, ar to aizstājot veco, Jensenā atvērto kontu. Veco kontu slēdza, jo konta līdzekļi savu bija padarījuši un tagad tiek atdoti aizdevējam.

Šī darījuma rezultātā Jensens kļūst par līdzīpašnieku lielam komerciālam nekustamajam īpašumam, kura vērtība ir vairāki miljoni dolāru. Viņa vienīgās izmaksas bija par dažu ligumpunktu noformēšanu aizdevumam, eskro kontam un palīgdokumentiem, kas tika nosūtīti vairākām ieinteresētajām pusēm.

Ja lasītājs par naudu domā tā, kā baņķieri, un kā tas formulēts grāmatvedības ierakstos, tad viņš var sastādīt sev labvēlīgu bilanci. Viņš ir spējīgs izmantot savas zināšanas, sniedzot citiem sarežģītus finansu pakalpojumus. Bilanču aizdevumi un ūDK ir istās lietas, ko var pārdot caur starptautisku banku vai finansu māklerfirmu darbību.

## 6. VISPĀRĒJAS IEGULDĪJUMU METODES

### ATLIKTI MAINĪGIE PABALSTMAKSĀJUMI

Atliktie mainīgie pabalstmaksājumi pirmkārt un galvenokārt ir pabalstmaksājumi. Tas ir kontrakts, kas dod regulārus pabalstmaksājumus vai nu visu mūžu vai uz noteiktu laika periodu. Pabalstus nopērk vai nu ar vienreizēju iemaksu vai vairākām iemaksām. Šis iemaksas liek atsevišķā kontā zem aizbildņa uzraudzības.

Mainīgais pabalstmaksājums ir tāds, kurā iemaksas tiek izmantotas, lai pirktu ieguldījumus, ko izvēlēies pabalsta konsultants. Pabalstmaksājuma lielums ir atkarīgs no tā, cik veiksmīgi ir ieguldījumi. Mainīgo pabalstmaksājumu priekšrocība salīdzinājumā ar nemainīgajiem pabalstmaksājumiem ir tā, ka ar to var pielāgoties inflācijai un mainīgajai ieguldījumu situācijai, lai saņemēs gūtu lielāku labumu.

Atliktajos pabalstmaksājumos vārds "atlikts" norāda, ka jāpalet noteiktam laika sprīdim starp pabalsta pirkumu un izmaksu sākumu. Tas nozīmē, ka ienākuma nodoklis no peļņas vai vērtībām atsevišķajā pabalstmaksājuma kontā tiek atlikts līdz maksājuma sākšanai. Tad ieguvējs jau būs ierindojams zemāku nodokļu joslā.

Kam pieder pabalstmaksājums? Parakstot kontraktu, pastāv dažādas iespējas. Parastais gadījums attiecas uz personu, kura saņems maksājumus (pabalstguvējs), kas ir arī polises pircējs/īpašnieks. Par pabalstguvēju var norādīt jebkuru personu. Bet, ja polises īpašnieks ir cita persona, nevis pabalstguvējs, tad īpašniekam ir tiesības uz polises nodrošinājuma pamata izdarīt aizņēmumu, norādit labumguvējus un noteikt izmaksu sākuma termiņu. Ja īpašnieks un pabalstguvējs ir viena un tā pati persona, tad pabalstguvējs var piešķirt bankai tiesības saņemt maksājumus un tādā veidā ieķīlāt vai piešķirt pabalstu kā aizdevuma nodrošinājumu, kā arī izmantot to citās situācijās, kad nepieciešams kapitāla nodrošinājums.

Attiecībā uz atsevišķajiem kontiem pastāv izvēles iespējas. Parastais pabalstmaksājums ir prasība pret firmu, kura noformējusi šo pabalstu. Mainīgā pabalstmaksājuma gadījumā līdzekļi tiek ielikti atsevišķā kontā, kas ir nošķirts no citiem pabalstu kontiem. Atsevišķais konts sastāv no sākotnējās pirkuma iemaksas un konta investīciju peļņas. Ja pircējs vēlas, viņš var veikt savu līdzekļu pārvedumu uz atsevišķo kontu, kurš ir nošķirts no citiem pabalstu firmas finanšu darījumiem.

Visu veidu īpašums, sākot no nekustamā īpašuma līdz pat vērtspapīriem un precēm, var izveidot atsevišķu kontu. Pabalsta firmas ieceltais aizbildnis kontrolē atsevišķā konta izmantošanu.

Lai noteiktu īpašumtiesības uz ieguldījumiem atsevišķajā kontā, pabalsta kontrakts nosaka trasta darījumu. Pabalstguvējs ir trasta labumguvējs, un

apdrošināšanas firma, kas noformē pabalstu, ir pilnvarņēmējs. Pilnvarņēmējs ieceļ aizbildni, lai tas pārzinātu konta iekļēnas darījumus.

Mūsdienā AMP (Atliktie mainīgie pabalstmaksājumi) ir elastīgas un gudras investīciju metodes īpašuma plānošanā, AMP ļauj pircējam, pērkot pabalstu, izstrādāt savu ieguldījumu politiku un izvēlēties ieguldījumu konsultantu. Konsultanta pienākums ir ieteikt aizbildnim, kādās investīcijās ieguldīt līdzekļus. Ja pircējam nav īpašumtiesību uz atsevišķo kontu, kurš izveido pabalstmaksājuma fondu, viņam paliek tiesības izvēlēties konsultantu, bet AMP nodrošina investīciju politiku tā, lai pabalstmaksājums palielinātos no viņa izvēlētajiem ieguldījumiem. Pircējam ir tiesības anulēt AMP jebkurā brīdī līdz pat laīkam, kad sākas pabalstmaksājumi, tālab viņš var būt drošs, ka atsevišķā konta pilnvarņēmējs ievēros viņa norādījumus attiecībā uz ieguldījumiem.

Ieguldījumu politiku var mainīt jebkurā brīdī līdz pat maksājumu sākumam. Pabalstmaksājuma īpašnieks var papildināt vai izmainīt ieguldījumu politiku, kas tika izstrādāta pirkšanas brīdī. Ja konsultantu ir iecēlis pabalsta īpašnieks, tad konsultants var likt aizbildnim izdarīt izmaiņas ieguldījumos.

Pabalstmaksājumos ieguldītos līdzekļus var atgūt trīs veidos. Pirmkārt, pabalstmaksājuma īpašnieks var izdarīt aizņēmumu, kā nodrošinājumu dodot pabalsta vērtību. Tāpat kā pie katra aizņēmuma pret apdrošināšanas kontraktu, pabalsta izmaksājamo summu lielums samazinās, ja aizņēmums nav atmaksāts līdz brīdim, kad sākas pabalstmaksājumi. Otrkārt, jebkurā brīdī līdz pat maksājumu sākumam īpašnieks var anulēt pabalstmaksājumu un saņemt atsevišķā konta līdzekļus, ieskaitot peļņu (vai zaudējumus) no līdzekļu investīcijām un atskaitot konta pārvaldīšanas maksu apdrošināšanas kompānijai. Treškārt, līdzekļus var dabūt atpakaļ pēc pabalstmaksājuma kontrakta noteiktajiem maksājumiem. Ir daudz dažādu iespēju saņemt izmaksas, sākot no vienreizējas līelas summas izmaksas līdz ikmēneša izmaksām līdz mūža galam.

### ĀRZEMJU FONDI

Katrs nodokļmaksātāju solis, lai samazinātu nodokļu nastu, izsauc reakciju no nodokļu pārvalžu puses. Kad nodokļmaksātāji sāka izmantot ārzemju biznesa struktūras, lai uzkrātu ar nodokļiem neapliekamus ienākumus, ar ko valdībai deva pilnīgu par nodokļu iekasēšanu, izvirzīja prasības un noteikumus, kas pielīdzināja ārzemju korporāciju ienākumus to īpašniekiem kā personīgos ienākumus (skat. 7.nodaļu). Tas padarīja ārzemju fondus ļoti populārus.

Ārzemju fonds ir līdzīgs pašmāju kopfondam. Tas parasti atrodas nodokļpatvēruma jurisdikcijā un piedāvā augstu peļņas likmi gan fonda pircējam, gan pārvaldītājam.

Tā kā nodibinātā ārzemju fonda vadības firma atrodas nodokļpatvēruma jurisdikcijā, vienīgais ierobežojums ir konkurences noteiktā samaksa par fonda vadīšanu, tāpēc tā spēj atlikt vai izvalīties no nodokļiem par peļņu no vadīšanas.

Tie, kas iegulda ārzemju fondos, gūst labumu no tā, ka nav jāmaksā nodokļi par ienākumiem no ieguldījumiem, kurus virza fonds. Viņi arī gūst labumu arī no tradicionālās darījumu slepenības nodokļpatvēruma jurisdikcijās. Tā kā fonds ir nodibināts nodokļpatvēruma jurisdikcijā ar liberāliem regulējošiem noteikumiem, ienākumu likmes no ieguldījumiem ir augstākas nekā Savienotajās Valstīs. Tas atspoguļojas zemākās darba izmaksās, jo nav jānoformē dokumentu kalni, ko prasa pašmāju investīciju kompānijas, kā arī jāņem vērā, ka lielās finanšu institūciju konkurences dēļ maksa par pakalpojumiem būs zemāka.

Tā kā fondu īpašnieki ir dažādi ieguldītāji no citām valstīm, nodokļu pārvaldes nevarēs apgalvot, ka fonds nodarbojas tikai ar dokumentu kārtošānu, kālabad tā ienākumus vajadzētu pielīdzināt individuāla ieguldītāja ienākumiem. Ārzemju fondiem ir acimredzama neatkarīga biznesa struktūra, kura aizsargā tā ieguldītājus no smagās nodokļu politikas, kādu piemēro individuālo personu dibinātajiem uzņēmumiem un trastiem.

Ārzemju fondi iegulda naudu dažādās investīciju programmās. Fondi vērienīgi iegulda naudu Savienotajās Valstīs un Eiropā. Ar to palīdzību individuālas personas ar minimālu risku var piedalīties starptautiskajā naudas spēlē. Daudzos fondos prasība pēc sākotnējā ieguldījuma kapitāla ir ap 2 500 angļu mārciņām (briti izgudroja ārzemju fondus, pateicoties IID, tāpēc daudzi vēl aizvien saglabā britu tradīcijas).

Fondi veic investīcijas tāpat kā jebkurš kopfonds, un to darbība ir ļoti dažāda. Tiem, kuri ir iesācēji ieguldījumu jomā, fondi piedāvā ārzemju ieguldījumu priekšrocības - augstākas peļņas procentu likmes, darījumu drošību un konfidencialitāti - pieskaitot kopfondu ērtumu un vienkāršību. Var atrast ārzemju fondus, kas iegulda Amerikas kompānijās, ja ir vēlēšanās, lai nauda darbotos tajās.

Ārzemju fondi tiek reklamēti tādos starptautiskos izdevumos kā 'The Economist', 'Financial Times' un 'International Herald Tribune'. Uz šo izdevumu reklāmsludinājumiem neattiecas VBK noteikumi. Tā kā šie izdevumi ir starptautiski, uz tiem neattiecas nekādi publikāciju ierobežojumi. Jebkurš starptautisks finanšu darbinieks var reklamēt savus pakalpojumus šajos izdevumos.

Ārzemju fonds varētu būt viens no pakalpojumiem, ko piedāvā nodokļpatvēruma finanšu iestāde. Sakarā ar progresu komunikāciju jomā (kas aprakstīts 8. nodaļā) šādu fondu dibināšanas un darbošanās izmaksas aizvien samazinās. Lai ietaupītu, cilvēki izvēlas lētāko valsti iepirkumem. Drīz cilvēki šādu izvēli izdarīs visas pasaules mērogā.

Lai iegūtu lielās naudas plūsmas, kas rodas no personīgiem elektroniskajiem naudas pārvedumu veidiem, nodokļpatvēruma vietu, fondiem būs priekšrocības konkurences ciņā. Nākamās desmitgades laikā ieguldījumu lielākā daļa līdzināsies tiem federālajiem fondiem, kuru darījumi notiek lielas komercbankas tirdzniecības zālē. Ja patērētājs varēs nopirkt ieguldījumus tieši caur datoru, tā būs spēle ar jauniem noteikumiem.

Ārzemju fondi ir samērā konservatīvi savos darījumos, neskatoties uz to eksotisko atrašanās vietu. Vispopulārākos fondus - "Fidelity", "Save and Prosper" un "Bank of America" - vada lielas, labi zināmas firmas. Tās cenšas izvietoties tradicionālās un labi atzītās jurisdikcijās, tādās kā Bermudu salas, Menas sala, Kaimanu salas.

## 7. NODOKĻU PLĀNOŠANA

### PAMATMETODES

Ārzemju finanšu pasaule ir attīstījusies, pateicoties visās valstīs izstrādātajiem nodokļu kodeksiem. Ja to nebūtu, Kaimanu salas būtu aizmirstu salu virkne, un neviens nebūtu dzirdējis par Vanuatu. Viens no galvenajiem šīs grāmatas mērķiem ir sniegt informāciju, kā samazināt vai saprātīgi izvairīties no nodokļiem. Galu galā visas šeit aprakstītās valstis tiek sauktas par nodokļpatvēruma vietām.

Nodokļu plānošana ir ārzemju finanšu operāciju pamats. Lielākā daļa starptautiskās naudas spēles dalībnieku nodokļu apsvērumu dēļ atrodas ārzemēs. Tāpat kā visiem pasaulē, arī viņiem ir vēlēšanās samazināt nodokļus.

Būtībā starptautiskā nodokļu plānošana ir pavisam vienkārša, taču daži sikumi var padarīt cilvēku traku. Starptautiskā nodokļu plānošana balstās uz faktu, ka jebkuras valsts likumi attiecībā uz ienākumiem, ierobežo tās ekonomikas attīstību. Nodokļu pārvaldēm ir grūti šķērsot robežas, bet cilvēki un bagātības to var izdarīt viegli.

Ar ārzemju jurisdikcijas palīdzību nodokļu jomā jebkurš var mainīt situāciju vismaz trijos veidos: izvēloties citu dzīves vietu, citu ienākumu iegūšanas vietu un citu nodokļu plānošanas struktūru.

1. nodaļā aprakstījām, ka nodokļpatvēruma vieta ir zeme, kas neuzliek nodokļus kompāniju un citu biznesa struktūru ienākumiem, ja tās nedarbojas vietējā biznesā. Līgumvalstu jurisdikcija ir tāda valsts, kurā spēkā ir nodokļu līgums ar Savienotajām Valstīm vai kādu citu augstu nodokļu zemi. Izveidojot daudzveidīgas ienākumu formas ar dažādu kompāniju un trastu palīdzību un izmantojot atšķirīgas jurisdikcijas, visi vēlas vienu, lai kopējā nodokļu summa būtu minimāla.

Ja plāns izstrādāts, tas varētu darboties šādi: ienākumi tiek gūti Savienotajās Valstīs, bet tos gūst uzņēmums, kura administrācija atrodas zemē, kurai ir nodokļu līgums ar Savienotajām Valstīm. Ienākumi aiziet šim uzņēmumam, tam ir mazi vai nemaz nav nodokļu, jo nodokļu līguma noteikumi nosaka mazus atvilkumus. Ja šī peļņa tiktu izmaksāta personai vai uzņēmumam tādā jurisdikcijā, kurai nav līguma ar Savienotajām Valstīm, tad vajadzētu atvilkt 30% par labu ASV nodokļiem. Līgumvalsts uzņēmuma naudu pārskaita uz citu struktūru - telksim, trastu - nodokļpatvēruma jurisdikcijā, kur to var uzkrāt.

Šo nodokļu plānu vislabāk izmantot, atrodot nodokļu līgumvalsts jurisdikciju, pēc kuras, ja ienākuma avots ir ASV, to vispār neapliek ar nodokli. Tādā veidā var veikt darījumus, nemaz nemaksājot nodokļus. Praktiski gan tas nav iespējams, jo Savienotās Valstis cenšas izvairīties no nodokļu līgumiem ar valstīm, kuras pašas neiekasē nodokļus. Daudzi nodokļu likumi tika izstrādāti, lai atrisinātu problēmu, kad vienu ienākumu dubulti apliek ar nodokļiem.

Kuģojot gar starptautiskās nodokļu plānošanas sēkļiem, svarīgi zināt, kādas briesmas tur draud. Tālāk sekos neliels ieskats nodokļu likumos. Mērķis nav spīdzināt lasītāju, bet tikai paskaidrot mūsu lietotos terminus.

Vecajos labajos laikos, kad bija ienākuma nodoklis, peļņu nesošās vērtības varēja pārcelt uz ārzemju uzņēmumu vai trastu un brīvi uzkrāt ienākumu bez nodokļiem kādā nodokļpatvēruma vietā. Ja gribēja naudu dabūt atpakaļ uz augsto nodokļu jurisdikciju, vajadzēja slēgt uzņēmumu vai likt trastam sadalīt vērtības labumguvējiem, finansiālu atbildot tikai par kapitāla pieaugumu. Ja bija nodibināta ārzemju biznesa struktūra, no tās varēja brīvi aizņemties un atskaitīt procentu maksājumus no aizdevuma. Šāda veida ārzemju uzņēmumus un trastus uzskatīja par ASV nodokļu kodeksa jurisdikcijai nepakļautiem. ASV kongresā kritizēja šādus darījumus un, sākot ar 1932. gadu, likumi kļuva arvien stingrāki. IID savu darbu veica un sarakstīja garu garās lappuses ar sarežģītiem, pretrunīgiem un nesaprotamiem noteikumiem attiecībā uz amerikāņu kontrolētajām ārzemju biznesa struktūrām.

Starp citu, ASV ir unikālas, salīdzinājumā ar citām attīstītām valstīm, jo tās uzliek saviem pilsoņiem ienākuma nodokli, vienalga kādā pasaules vietā šis ienākums ir iegūts. Vairums valstu ievāc nodokļus tikai par to ienākumu, kas gūts viņu valstī. Ārzemju biznesa struktūras, kas neveic darījumus Savienotajās Valstīs un kuras nekontrolē ASV pilsoņi, nepakļaujas Savienoto Valstu nodokļu likumiem. Ja ASV pilsonim ir kontrolpakete kādā ārzemju biznesa struktūrā, viņa ienākumus var aplikt ar nodokli arī tad, ja šai ārzemju biznesa struktūrai nav nekādu kontaktu ar ASV.

ASV nodokļu maksātājus, kas dodas uz ārzemēm, lai dabūtu nodokļu atvieglojumus, var iedalīt divās dažādās kategorijās.

Viena daļa nodokļu maksātāju grib pārkāpt ASV nodokļu likumus (izvairīšanās no nodokļiem), izmantojot darījumu slepenību, kas ir nodokļpatvēruma vietās, un ārzemju nodokļu inspekcijas grūtības izsekot darījumu ienākumu un nodokļu likumam. Tie ir tādi darījumi, ko IID anulētu, ja zinātu visus faktus, bet šie nodokļu maksātāji cer, ka IID nekad neuzinās visu patiesību.

Otra daļa nodokļu maksātāju negrib pārkāpt likumu. Viņi gatavi strīdēties ar IID, bet domstarpībām jāatrodas likumības robežās. Viņi cer izmantot savā labā dažādu zemju mainīgos likumus un nepilnības leikšējo ienākumu kodeksā, lai līdz minimumam samazinātu nodokļus (nodokļu tiesiska samazināšana).

Individuālai personai grūti noteikt, vai attiecīgais darījums ir izvairīšanās no nodokļiem vai to tiesiska samazināšana. Šie termini nav skaidri definēti, un

likums, kas nosaka jaunu darījumu veidus, ir mainīgs un neprecīzs. IID saskaroties ar jauna veida darījumiem, cenšas šīs darbības pakļaut jau izdotajiem likumiem. Tā rezultātā rodas sajukums. Kas vienu gadu ir kā nodokļu patvērums, nākamajā gadā tiek uzskatīts par ļaunprātīgu likumpārkāpumu. Šajā jomā ir daudz balto plankumu.

\*(Tulkot. piezīme: tax evasion - izvairšanās no nodokļiem, tax avoidance - nodokļu tiesiska samazināšana.)

Ir darījumi, uz kuriem neattiecas ASV likums par ienākuma nodokli. Piemēram, lai apietu Savienoto Valstu noteikumus par rezervju fondu ASV banka atver savu filiāli nodokļpatvēruma vietā. Cita kompānija izmanto šādu filiāli, lai izvairītos no valūtas kontroles vai citiem noteikumiem, ko uzlikusi valsts, ar kuru kompānijai ir darījumi. Nodokļpatvēruma vietu var izmantot, lai samazinātu vērtību atsavināšanas risku, īpaši bieži šāda situācija sastopama Trešās Pasaules valstīs. Ārzemnieks var izmantot nodokļpatvēruma banku vai aizstājkontu, lai pasargātu savas vērtības no politiskajiem ienaidniekiem.

Ir darījumi, uz kuriem attiecas nodokļu likumi, bet kurus veic saskaņā ar nodokļu tiesisku samazināšanu. Šādu darījumu piemēri ir: lielākās labvēlības piešķiršana kuģniecībā (nav jāmaksā lielās reģistrācijas maksas), banku darījumu veikšana caur filiālēm (kuras atliek nodokļu maksājumus ārzemju struktūrām par peļņu no aizdevumiem), darījumi ar nesalstītu uzņēmumu filiālēm, lai izvairītos no apgrozījuma nodokļa un daži darījumi, kuri savā labā izmanto sīkas likumu nepilnības. Atsevišķos gadījumos rodas nestandarta situācijas, taču tie visi ir likumīgi darījumi.

Viena no visvairāk motīvētām nodokļpatvēruma filiāles izmantošanas nepieciešamībām ir ASV ienākuma avota pārveidošana par ārzemju ienākuma avotu. Tas palielina ārzemju nodokļu līelumu, ko maksā ASV nodokļu maksātājs, bet samazina ASV nodokļu līelumu.

Nodokļu līelumu un tā nākotnes pieaugumu iespējams izskīt,ot, enerģisks biznesmenis plānojot nodokļus noteikti izmantos likumu nepilnības. Kā piemērus var minēt apdrošināšanas sabiedrības, ieguldījumu firmas, dažas pakalpojumu un celtniecības kompānijas, kuras vada no nodokļpatvēruma vietām, nosakot darījumu cenas. Piemēram, ja nodokļpatvēruma vietā nodibina pakalpojumu firmu, tad visefektīvāk tā darbosies sniedzot pakalpojumus šīs pašas firmas citai filiālei, kura atrodas nu jau trešajā valstī. Savukārt īpaši augstas cenas par līdzekļu pārvedumu uz nodokļpatvēruma vietu ir starpnacionālajām korporācijām. Ja darījumu kārtīgi pārbaudītu auditori, tajā būtu jāizdara lielas izmaiņas. Darījuma partneri saprot grūtības ievācot ārzemju informāciju, tomēr to ir vērts darīt, jo ļauj tiesiski samazināt nodokļus.

Izvairšanās no nodokļiem. Tās ir darbības, ar kuru palīdzību nodokļmaksātājs, pielietojot krāpšanu, cenšas izbēgt no likumīgajām saistībām. Tā ir informācijas neiesniegšana par ienākumiem vai pārāk lielu atskaitījumu uzrādīšana. Šīs darbības var iedalīt 2 apakškategorijās:

(A) Izvairšanās no nodokļu maksāšanas par likumīgi gūtajiem ienākumiem,

(B) izvairīšanās no maksāšanas par nelikumīgi gūtajiem ienākumiem, tādēļ kā tirdzniecība ar narkotiskām vielām.

Piemērs šādām nodokļu nemaksāšanas blēdībām būtu tirdzniecības uzņēmuma izveidošana. Ārēji liekas, ka šis uzņēmums veic tirdznieciskus darījumus ar savā starpā nesaistītiem uzņēmumiem, bet faktiski tie ir saistīti uzņēmumi, un vienam no tiem ir firma nodokļpatvēruma vietā. Šie nodokļpatvēruma vietu uzņēmumi tiek izmantoti arī, lai slēptu firmas rēķinus par netirajiem darījumiem.

### STARPTAUTISKĀ NODOKĻU POLITIKA

Nepārspīlēsīm apgalvojot, ka nodokļpatvēruma problēmas nav atdalāmas no starptautisko darījumu nodokļu politikas. Svarīgi ir izprast šajā pretrunīgajā sfērā radušos konfliktus.

Oficiālā nodokļu politika lielajās attīstītajās valstīs neapšaubāmi neatbalsta nodokļpatvēruma vietu izmantošanu. Bet praksē šī politika ir divkosīga. Tā pierāda, ka pastāv neatrisināts konflikts starp sekojošiem politikas uzdevumiem:

- 1) uzturēt attīstītās valsts ārzemju biznesa ieguldījumu un eksporta konkurētspēju;
- 2) uzturēt vienādu nodokļu līmeni starp ieguldījumiem attīstītā valstī un ieguldījumiem ārzemēs;
- 3) nepieciešamība pēc godīgas attieksmes ārzemju investīciju aplūkšanā ar nodokļiem;
- 4) administratīvā aktivitāte;
- 5) ārpolitikas apsvērumi;
- 6) ieguldījumu veicināšana attīstītā valstī.

Uzskaitītā rezultātā rodas politiskas neskaidribas un kompromisi likumdošanā, kas neatrisina šos konfliktus, bet atstāj neskaidribas nodokļu likumos attiecībā uz nodokļpatvēruma vietām. ASV politikā nav saskatāma vēlme pēc iespējamās administrēšanas šajā jomā. Saspiļējums visspilgtāk izpaužas jautājumā par nodokļpatvēruma vietām. Te var skaidri saskatīt šīs politikas kļūdas.

Gadiem ilgi ASV Kongress neizskatīja jautājumu par nodokļu maksāšanu uzņēmumiem, kuri strādā un pelna ārzemēs, ja šos uzņēmumus kontrolē ASV pilsoņi. Tajā pat laikā Kongress izdeva daudzus noteikumus, lai nevarētu izvairīties no nodokļu maksājumiem. Ar šo noteikumu palīdzību gribēja atrisināt ar nodokļpatvēruma vietu izmantošanu saistītās problēmas. Visiem šiem noteikumiem ir daudz sarežģītu izņēmumu, kurus dzīvē grūti realizēt.

Tā kā likumā šie noteikumi nav iekļauti, uzņēmumi var viegli manipulēt ar akcionāriem, kas saistīti ar ārzemju darījumiem. Ņemsim visvienkāršāko gadījumu: individuāla persona var ar darījumu, kas kvalificējams kā likumam neatbilstošs, pārsūtīt ienākumus dodošas vērtības (tādas kā akcijas un obligācijas) uz ārzemju uzņēmumu, kas nodibināts beznodokļu jurisdikcijā. Ienākumui, kurus nopelnījis ārzemju uzņēmums, netiek aplikti ar nodokļiem ne attīstītā valstī, ne beznodokļu jurisdikcijā. Vērtības paliek augstu nodokļu valsts iedzīvotāja kontrolē, bet ienākums netiek aplikts ar nodokli līdz pat tā izvešanai. Akcionāram būtu jāmaksā nodokļi no akciju pārdošanas, bet pie labvēlīgām kapitāla pieauguma likmēm. Ja akcionārs patur savas akcijas līdz mūža beigām, tās pakļaujas mantojuma nodoklim, un pāriet pie mantiniekiem bez ienākumu nodokļa samaksas, ar to vērtību, kāda bija īpašnieka nāves brīdī. Pēc tam mantinieki var likvidēt ārzemju uzņēmumu, nemaksājot ienākuma nodokli, un atgriezt vērtības uz attīstīto valsti, lai sāktu visu no jauna. Viņi var arī paturēt šo uzņēmumu ārzemēs un nosargāt savu ienākumu.

Vēl viena manipulācija: Galvenais uzņēmums pārdod preces ārzemēs un nodibina nodokļpatvēruma vietā ārzemju firmu šīs tirdzniecības vajadzībām. Šajā situācijā galvenais uzņēmums pārdod preces filiālei ar mazu peļņu vai vispār bez tās, bet filiāle pārdod preces lietotājam par ievērojami augstāku cenu. Tirdzniecības peļņu ar nodokli neapliek attīstītā valstī, to un var brīvi uzkrāt nodokļpatvēruma vietā.

Lai ierobežotu nodokļu ļaunprātīgu nemaksāšanu, daudzas attīstītās valstis ir noregulējušas nodokļu likumdošanu. Tā kā ir izstrādāti noteikumi attiecībā uz nodokļu nemaksāšanu, iepriekš aprakstītās manipulācijas nav likumīgas, bet šo manipulāciju dažādas variācijas ir bieži sastopamas starptautiskajā nodokļu plānošanā.

## 8. ĀRZEMJU DARĪJUMI

Izredzes sākt ārzemju darījumus liekas diezgan apdraudētas. Arī cilvēkam, kas pieradis veikt eksotiskus darījumus savā zemē, ārzemes liekas kā sveša pasaule. Baida laika starpība, valodas grūtības, dažādas valūtas, primitīvas sazināšanās iekārtas un plašs biznesa tradīciju spektrs. Sevišķi amerikāņi ir aizspriedumaini attieksmē pret "ārzemniekiem".

Starptautiskajā ieguldījumu sabiedrībā transnacionālajam darbiniekam ir konkurenti, kuri runā vairākās valodās un šķērso valstu robežas biežāk nekā amerikāņi savā štata robežās. Bet autori ir pārliecināti, ka ar zināšanām un pieredzi lasītājs var vēsā mierā sākt banku darījumus. Pēc īsa brīža iesācējs banku lietās darbosies pasaules finanšu tirgū kā profesionālis. Ja rodas nesaprašanās vai cita rakstura problēmas, atcerieties, ka ikviens, kas iesaistīts darījumā, domā par peļņu.

Ārzemju darījumu problēmas var iedalīt divos veidos:

- 1) problēmas, kas rodas, darbojoties jaunā un nepazīstamā ārzemju biznesa un sabiedrības vidē;
- 2) problēmas, saistītas ar pallelinātu nepieciešamību pēc konfidencialitātes, kas sevišķi svarīga pašam ārzemju biznesam.

### **JĀZIN VISI SĪKUMI**

Veltisim nedaudz laika, lai izpētītu dažas labi zināmas un dažas gluži svešas ārzemju biznesa lietas.

### **KONTAKTI**

Lai veiktu darījumus ārzemēs, jāklūst par lietpratīgu kontaktu veidotāju. Jums būs dažādas grāmatas (tādas kā šī grāmata), kā arī no dažādiem finanšu padomdevējiem jāsameklē informācija par biznesa iespējām. Būs nepieciešams nodibināt kontaktus ar bankieriem, tirdzniecības aģentiem, grāmatvežiem, advokātiem un varbūt arī ar klientiem katrā valstī, kur jūs veiksiet darījumus, un visā plašajā pasaulē. Jums būs jāiemācās kontrolēt starptautiskos darījumus ar teleksa, telegāra, telefona un telefaksa palīdzību, kā arī personīgi jāaizbrauc un jāpārbauda.

### **IESPĒJAS**

Lai veiktu ārzemju darījumus, vispirms noskaidrojiet, ko tur var pirkt un pārdot. Šī grāmata piedāvā sākotnējo informāciju. Ja to nedaudz pastudēsiet, tad radīsies priekšstats par šīm problēmām. Lietpratēji par konsultācijām prasa simtiem dolāru stundā, bet viņi ir sarakstījuši grāmatas un informatīvus biļetenus, kas dod tādu pašu informāciju par daudz zemāku cenu. Bibliotēkās ir pieejamas grāmatas par visām šajā grāmatā iztirzātajām tēmām.

Katrs izdevums piedāvā atšķirīgu metodiku. Vēlams iepazīties ar ASV Kongresa ziņojumiem par nodokļpatvēruma vietu ļaunprātīgu izmantošanu, jo tie parāda dažādu radošu plānu sīkākās detaļas. Šos plānus sastādīja gudri finansisti. Tur var iepazīties arī ar Kongresa tālākajiem nodomiem likumdošanas uzlabošanā.

### **KONSULTANTI.**

#### **PIENĒMIET PADOMU, BET NEPĀRLIECIET ATBILDĪBU UZ CITA PLECIEM.**

Daudzu starptautisku uzņēmumu darbība ar konsultantu palīdzību noris gluži, viņu padoms sevišķi nepieciešams starptautiskā ieguldītāja karjeras sākumposmā. Dabiski, ka nepieciešama rūpīga atlase, jo jānīkojas tāpat kā izvēloties konsultantu pašu zemē. No potenciālajiem kandidātiem jāpierasa rekomendācijas, tie rūpīgi jāintervē, lai uzzinātu, viņu lietpratību, un savstarpējās sastrādāšanās iespējas.

Iesācējam starptautiskajā finanšu biznesā, ja iespējams, vajadzētu aprunāties ar kādu, kas jau strādājis ar šo konsultantu, lai dabūtu atsauksmi.

Mēģiniet pārbaudīt konsultantu, prasot padomu vispirms par maziem darījumiem, untikai pēcāk par sadarbības paplašināšanos. Atcerieties galveno attiecībā uz cita padomiem: pieņemiet padomu, bet nepārlieciet atbildību uz cita pleciem. Turklāt nevajadzētu darīt to, ko nesaprot. Labāk palaist garām izdevību, nekā rīkoties pret paša gribu.

### **BIZNESĀ FIRMU PĀRSTĀVJI**

Tikpat piesardzīgi jāizvēlas ārzemju partneri un biznesa uzņēmumi. Jāprasa rekomendācijas no cilvēkiem, kuriem jūs uzticiaties, un rūpīgi jāpārbauda. Svarīgi atrast cilvēkus, kuri precīzi izpildītu jūsu instrukcijas.

Pacentieties, lai jūsu izraudzītie cilvēki atbilstu nepieciešamajām prasībām. Lielākā daļa iecienīto nodokļpatvēruma vietu ir arī labākās atpūtas vietas pasaulē. Izmantojiet iespēju satikties ar vietējās varas ierēdņiem, kuri atbild par biznesa struktūru izveidošanu. Labvēlību darījumu kārtošānā ir vieglāk panākt no cilvēkiem, kuri jūs pazīst personīgi. Viņi var sniegt īpašus pakalpojumus tiem, kurus ciena. Pārliecinieties, vai bankas galvenais pārstāvis, bieži tās oficiālais pārstāvis, ir cienījama persona valdības un biznesa sabiedrības acīs. Jūsu bankas reputācija ir atkarīga no tās pārstāvju reputācijas.

### **SAZINĀŠANĀS**

Ārzemju sazināšanās tehniskās problēmas šķiet nepārvaramas, bet daži fakti jūs nomierinās. Pirmkārt, visās nodokļpatvēruma vietās var viegli sameklēt angļiski runājošus cilvēkus. Angļu valoda ir oficiālā valsts valoda Bermudā, Barbadosā, Kaimanu salās, Sv. Vincenta un Honkongā.

Priekšrocības būs vairākas valodas zinošiem cilvēkiem, jo bankai iznāks darīšanas ar dažādās valodās runājošiem ārzemju biznesmeņiem. Spējas sazināties ar cilvēkiem viņu dzimtajā valodā palielinās personīgo kontaktu. Turklāt amerikāņi ir pazīstami kā ne īpaši tālredzīgi, pat nekompetenti darbinieki dažādās sfērās. Vairāku valodu prasme var šo reputāciju uzlabot.

Otrkārt, līdz ar ārzemju finanšu centru izveidošanos pēdējos 20 gados, ir strauji attīstījusies sazināšanās tehnoloģija, ievērojami uzlabojot starptautiskās sazināšanās iespējas. Visos lielākajos finanšu centros ir teicama telefona, teleksa un kablogrammu iekārtas. Izmantojot satelītu komunikācijas, Barbadosa ir tikpat tuvu kā Ņujorka vai Londona.

### **TELEFONS**

Pašu zemes darījumos bieži lietotās telefona sarunas transnacionālajam biznesmenim starptautiskajā tirdzniecībā jāleto reti, jo radīsies problēmas skaidri uztvert informāciju. Cilvēka balsi precīzi pārraidīt ir ļoti grūti, tāpēc telefonu jāizmanto retāk, īpaši mazattīstītu komunikāciju apstākļos.

Telefona sarunas laikā abās pusēs nepieciešams pie aparāta atrasties vienlaicīgi. Tas viegli iespējams Karību nodokļpatvēruma vietās, kuras atrodas tajā pašā laika zonā kur Ņujorka, bet Londonā laiks ir 5 stundas vēlāks,

Honkongā jau 11 stundu starpība. Laika zonu starpība dažādos reģionos kopā ar svētku dienām un brīvdienām (musulmaņu pasaulē nedēļas nogales brīvdienas ir ceturtdiena un piektdiena) rada darba laiku nesakritību. Nevienam nepatiks telefona saruna par darba lietām trijos no rita.

### **TELEKSS**

Telefona starptautiska variācija ir telekss. Tas strādā kā telefons, jo jāuzgriež teleksa numurs, bet informāciju sūta no rakstāmmašīnas klaviatūras uz printeru galamērķa birojā. Tas ir teletaipa telefona zvans. Tā var jebkurā brīdī no jūsu biroja nosūtīt informāciju oficiālajam pārstāvim vai bankas birojā. Tiklīdz kāds tur ieradīsies, tā ziņojumu izlasīs. Sākumā teleksu sūtīšana notika ar lielu un dārgu iekārtu palīdzību, bet tagad izdarāms ar kompjūteru un elektroniskā pasta sistēmu palīdzību. Tas samazina izdevumus un palielina sarunu daudzveidību. Tā kā teleksa lietošana banku operācijās ir drošāka, fakss šīs funkcijas nepārņems.

### **KABLOGRAMMA**

Kablogramma ir tradicionālā telegramma. Salīdzinājumā ar teleksu tās priekšrocība ir tā, ka kablogrammu var nosūtīt uz jebkuru adresi neatkarīgi pat ja tur nav teleksa iekārtas. Līdz ar komunikāciju attīstību drīzumā sagaidāms, ka telegramma un telekss saplūdis vienotā elektroniskajā pastā. Elektroniskā pasta dienests "Western Union's Easylink" jau tagad ļauj cilvēkiem sūtīt kablogrammas no personīgā datora.

### **ELEKTRONISKAIS PASTS**

Turpmākajā laikā par galveno starptautiskās sazināšanās līdzekli šķiet kļūs elektroniskais pasts. Darbības pamats ir ļoti vienkāršs: jāizmanto savs personīgais dators un telefons, lai savienotos ar "namatēva" elektroniskā pasta dienesta kompjūteru. Viens abonents adresē ziņojumu otram abonentam, un galvenais kompjūters saglabā šo ziņojumu līdz adresāts pieslēdzas un saņem ziņojumu.

Ziņojumu adresātam, kas nav abonents, var nosūtīt pa elektroniskā pasta sistēmu kā teleksa ziņu, kablogrammu, var iespiest ar ātrspiedējiem un nodot adresātam dažu stundu laikā. Ar mūsdienu mazo pārnēsājamo datoru palīdzību ziņojumus var nosūtīt vai saņemt no jebkura telefona Savienotajās Valstīs (drīzumā tas būs iespējams no jebkura telefona visā pasaulē). Cilvēki nebūs atkarīgi no nostiprinātajiem telefona sakariem. Šūnu telefonu sistēmas, kas samazina izmaksas un uzlabo kvalitāti, kā arī pārnēsājamo telefonu pieejamība, ļauj cilvēkiem sazināties arī braucot mašīnā. Nākošais solis ir izstrādāt tiešās savienojuma iespējas caur komunikāciju satelītekārtām, lai varētu sazināties ar jebkuru vietu jebkurā pasaules malā.

### **DATORI (KOMPJŪTERI)**

Personīgais dators starptautiskajā komunikācijā jomā paver jaunas iespējas. Jau tagad no mājas datora var sūtīt telegrammas un teleksa ziņojumus ārzemju tirdzniecības pārstāvjiem. Koncerns MCI, kas ir TA&T konkurents

tālsatiksmes komunikāciju jomā, piedāvā elektroniskā pasta pakalpojumus. Šīs elektroniskā pasta sistēmas jau tagad nodrošina sakarus ar Eiropu. Firma "Federal Express" arī plāno līdzīgus pakalpojumus un ir gatava izmantot savu komunikāciju satelītu iekārtas.

Vairākās lielajās pilsētās ir jau ieviesti banku darījumi, izmantojot datorus. Tas ļauj klientiem atsevišķas kontu operācijas veikt no saviem datoriem. Tie, kam ir savienojumu tiesības, var veikt elektroniskos banku darījumus no Eiropas uz bankām, kuras piedāvā šādus pakalpojumus. Tas ir tikai laika jautājums, jo ārzemju un nodokļpatvēruma bankas drīz vien sāks piedāvāt šos pakalpojumus.

Ar datoru ir iespējama vērtspapīru pirkšana. Pasaules fondu biržās drīz vairs nebūs parasto tirdzniecības darījumu zāļu, jo visa informācija ies caur datoriem. Tad tirdzniecība ar vērtspapīriem noritēs ātri un viegli. Šo izmaiņu rezultātā izveidosies elektroniskā tirdzniecība, kas funkcionēs visā pasaulē 24 stundas diennakti. Atliek tikai nedaudz pagaidīt.

Darījumu kārtotājiem jāapgūst kompjūtertehnika, jo tā paver daudz iespēju ieguldītājiem veikt sarežģītas starptautiskas operācijas.

## PASTS

Ja darījumi nav steidzami, var izmantot tradicionālos vēstuļu pasta pakalpojumus. Ar elektroniskā pasta informāciju var rasties visādi pārpratumi, bet vēstule, ja tā būs pareizi noformulēta, būs viegli saprotama. Pa pastu var pārsūtīt arī svarīgu dokumentu oriģinālus.

- ASV Pasta dienests piedāvā "Express Mail" (Kurjera pasts) ātros pakalpojumus. Ar to palīdzību divās dienās var nosūtīt vēstuli no ASV uz Lielbritāniju. Šis pakalpojums ir pieejams pat Pekinā. Dažos gadījumos šie pasta pakalpojumi ir pat ātrāki nekā elektroniskais pasts. Naudas līdzekļu telegrāfa pārvedums dažreiz ļoti ilgi ceļo uz ārzemēm. Vēstuļu pienākšana ir precīzāka. Pašlaik pasta pakalpojumi ir daudz lētāki nekā moderno komunikāciju sistēmu izmantošana.

Personīgo un biznesa vēstuļu rakstīšana ir ļoti populāra Eiropā, kur dzīves vietas adrese vienmēr bijusi svarīga. Šo adresi nevajadzētu atklāt katram ziņkārīgajam. Lielajās pilsētās ērti izmantojamas diennakts privātās pasta kastes (numurētas. Tur var saņemt arī bāndroles un pakas. Caur šo dienestu var arī nosūtīt korespondenci uz jebkuru vietu pasaulē. Tiek piedāvāti arī dažādu komunikāciju pakalpojumi, kā arī transportēšanas, telegrammu un teleksa nosūtīšana.

Cilvēkam var būt vairākas adreses. Ja viņš atver bankas kontu ar cita vārdu, tad visa informācija jāsūta uz pasta kasti (norādot šo vārdu). Vēlāk šo informāciju var pārsūtīt uz jebkuru vietu pasaulē.

Lai nosargātu darījumu konfidencialitāti sazināšanās laikā ar ārzemju tirdzniecības pārstāvjiem, cilvēki vēlas izmantot kodu sistēmu. Necentieties burtus aizstāt ar cipariem, jo, pārraidot informāciju, tos var sajaukt. Vislabākā

kodu sistēma ir tā, kurā noteikti vārdi un frāzes nozīmē konkrētas darbības, personas, patēriņa preces, valūtas, utt. Šādu sistēmu var sīki izstrādāt.

Mājas datoru lietošana ir ietekmējusi visu komunikāciju sistēmu drošību. Šodien jebkurš par 100 dolāriem var nopirkt jaudīgāku datoru nekā ASV valdība varēja atļauties 1950. gadā. Praktiski dators tikai šifrē un atšifrē informāciju. Sakarā ar datoru plašo izmantošanu tūkstošiem cilvēku jau ir apguvuši kompjūtermākslas kodus. Neraizējieties daudz par informācijas zagļiem! Datoru tīklu sistēmai varēja pieslēgties tāpēc, ka netika veikti drošības pasākumi. Agrāk bija nepieciešams miljons dolāru, lai tikai pieslēgtos datortīklam. Katrs, kas nopietni darbojas ar datoriem, var izveidot kodu sistēmu, kurai nevar pieslēgties.

Kodētos ierakstus var uzglabāt kompjūtera atmiņā. Ja šis dators ir ārzemju jurisdikcijā, tas nav pakļauts konfiskācijai, bet to var izmantot, piezvanot no jebkura telefona. Lai gūtu pieeju datiem, varas iestādēm vispirms būtu jāzina, kur un kādus datus uzglabāt. Ar to tiek pārkāpti ārzemju jurisdikcijas darījumu slepenības likumi. Tad jāiegūst šī elektroniski uzglabātā informācija (neiekritot ieprojektētajās lamatās), un informācija vēl jāatšifrē. Tas jāizdara pirms informācija nav izdzēsta. Ir daudz aprakstīta kompjūteru negatīvā ietekme uz konfidencialitāti, bet jāsaprot, ka elektroniskai revolūcijai ir gan priekšrocības, gan minusi.

Konfidencialitātes galvenie priekšnoteikumi ir vienkārši. Necentieties pārāk izcelties! Jūsu darījumi tad neizcelsies tūkstošiem citu darījumu vidū. Ja kāds grib ieguldīt laiku un naudu, viņš var sev nodrošināt vēlamo konfidencialitāti. Kā individuālai personai jūsu darījumi vienmēr būs jūsu uzmanības centrā, bet lielām iestādēm jāizskata miljoniem darījumu.

## 9. KĀ AIZSARGĀTIES PRET KRĀPŠANU

Arī pieredzējuši ieguldītāji vilcinās sākt darījumus ārzemēs, jo ir dzirdējuši nostāstus par krāpšanu un zaudēto bagātību, neistām bankām un viltus kompānijām. Viņi baidās, ka bez savu valstu administratīvo iestāžu aizsardzības un labi zināmās tiesību sistēmas viņi kritīs par upuri blēžiem. Šī nodaļa iztirzā starptautisko investīciju nepatikamos momentus.

Šāda izpēte nenodara ļaunumu. Godīgi biznesmeņi gan Barbadosā, gan Bostonā neiebildīs, ka viņu pilnvaras pārbauda. Mēs paanalizēsim arī vietējos uzņēmumus un viņu oficiālos aizstāvjus, lai redzētu, cik šīs iestādes ir iedarbīgas, izskaužot krāpšanu.

### SARKA BANKA

1968. gadā Fils Vilsons, pieredzējis viltotu čeku izmantotājs, nolēma, ka pienācis laiks sākt darboties banku biznesā. Varbūt tas bija politisku apsvērumu diktēts paziņojums par banku daļējo rezervju ļaunumu, bet varbūt viņš tikai

gribēja mazliet nopelnīt. Jebkurā gadījumā viņš ar šo daļējo rezervju jēdzienukrietni pārspilēja.

Vilsons atvēra Sarka banku Gemseja salā (the Island of Guernsey) un nosauca Sarka salas vārdā, kas atrodas blakus Gemseja salai Čenela salu rajonā. Šīs salas, kas izvietojušās pie Francijas krastiem, ir Lielbritānijas administratīvie apgabali, ar lielu vietējo autonomiju. Tās jau sen ir populāras kā nodokļpatvēruma vietas, un Fils Vilsons izvēlējās Gemseju tāpēc, ka tur bija viegli nodibināt firmu. Viņš iespieda bankai skaistas veidlapas (kasieru čekus, apstiprinātus čekus, noguldījuma apliecības un akreditīvus) un sastādīja bilanci norādot, ka bankas aktīvs ir 72,5 miljoni ASV dolāru. Doktors Samuels J. Vilkinsons Vecākais uzdevās par zvērinātu neatkarīgu grāmatvedi no Nasau, uzrakstīja apstiprinājuma vēstuli, ka viņš pārbaudījis bankas dokumentus, un ka bilance sastādīta pareizi. Vilsons iegādājās arī teleksu, telefonu, mazu biroju un ierakstījās Polka Banku starptautiskajā sarakstā.

Ar to pietika, lai viņš varētu pārdot lielu daudzumu bezvērtīgu finanšu dokumentu saviem draugiem - viltus biznesmeņiem. Viņi šos labi noformētos dokumentus iepludināja banku darījumos visā ASV un izmēģināja dažādas viltības, lai izkrāptu skaidru naudu no bankām. Šos dokumentus arī lietoja, lai uzpūstu šaubīgu biznesa darījumu vērtības visā pasaulē.

Galu galā četrus gadus laikā, kopš darbojās Sarka banka, ar šiem bezvērtīgajiem finanšu dokumentiem no citām bankām un finanšu institūcijām ieguva 40 miljonu ASV dolāru. Tā bija ļoti augsta peļņa. Krāpšana tik ilgi varēja turpināties tāpēc, ka Vilsona pārstāvim Gemseja salā bija daudz dažādu iespēstu oficiālu vēstuļu, ar kurām tas novilcināja kreditoru prasību apmaksu. Bankas arī negribēja atzīt, ka ir piemānītas, tāpēc šo gadījumu publiski nelztirzāja.

### CITI VILTUS DARĪJUMI

Fils Vilsons pārdeva vairumā to, ko tūkstošiem mazāku blēžu tirgo nelielā skaitā katru dienu. Vērtspapīri tiek zagti, viltoti vai speciāli iespiesti krāpšanai. Tad tos lieto kā nodrošinājumu aizdevumiem vai pārdod likumīgajām bankām vai māklerdarbības firmām. Organizētā noziedzība iespējās biznesā un gūst lielu peļņu.

Vērtspapirus var nozagt tieši. Šajā gadījumā to derīguma termiņš ir ierobežots, jo tie ātri parādās zagto vērtspapīru sarakstā. Ja māklerdarbības firmā ir savi cilvēki, var paņemt vērtspapirus. Par to pazušānu kādu mēnesi neziņo. Mēneša laikā tos var izdevīgi pārdot. Ļoti populāri ir akciju viltojumi, tāpēc ka apgrozībā ir ļoti daudz īsto akciju. Viltojumus ne vienmēr var identificēt, bet zādzības atklāj ātri. Tā kā pasaulē ir daudz finanšu institūciju, dažreiz paiet gadi, līdz konstatē, ka kāda banka ir viltus iestāde.

### NEESOŠI IEGULDĪJUMI

Tā ir visistākā krāpšana. Noziedznieks piesavinās upura naudu, solidams veselu bagātību no kāda pasakaini izdevīga ieguldījuma. Vienīgā problēma ir, ka

nekāda ieguldījuma višpār nav. Šādi viltus ieguldījumu veidi ir atkarīgi tikai no blēžu fantāzijas. Bankrots kompānijā BRNA (Bullion Reserve of North America = Ziemeļamerikas Zelta Stieņu Rezerves) izraisīja šoku cietās valūtas ieguldītāju vidū. BRNA prezidents Alans Saksons 1983. gada 26. septembrī izdārīja pašnāvību, bet 3. oktobrī viņa kompāniju pasludināja par bankrotējušu. Iztrūkums bija 60 miljoni ASV dolāru, kas bija ieguldītāju vērtības, un kam bija jābūt bankā zelta stieņu veidā.

BRNA bija viens no lielākajiem zelta stieņu tirgotājiem, jo savā reklāmas sludinājumā viņi piedāvāja zeltu ar cenas starpību 3-1/2 procentu apmērā, salīdzinot ar parasto cenu, kā arī bezmaksas uzglabāšanu. Acīmredzot, lielākā daļa no ieguldītāju līdzekļiem netika izmantoti zelta stieņu uzpirkšanai, bet gan ieguldīti citur. Analogs gadījums nesen atklājās Starptautiskajā zelta stieņu biržā (the International Gold Bullion Exchange).

Šie gadījumi parāda, ka vairākums ieguldītāju pilnībā uzticas finanšu institūciju solījumiem. Variācijas par šo tēmu bieži parādās gan pašu zemes, gan starptautisko ieguldījumu sfērā. Pastāv negodīgi darījumi ar nekustamo īpašumu, un pastāvīgi tiek veidotas viltus kompānijas. Ārzemju ieguldītāji ir zaudējuši lielas summas amerikāņu nekustamā īpašuma projektos. Šis blēdības jau sākās sen atpakaļ ar purvainu zemes gabalu pārdošanu Floridā, ar stiklu iesmērēšanu dimantu vietā. Blēdis prot savam klientam iestāstīt, kas pārdo dot kaut ko vērtīgu. Cilvēkam bieži liekas, ka redz zeltu, bet īstenībā tas ir tikai gaismas atspīdums.

### KRĀPŠANAS PIRAMĪDAS UN VĒSTUĻU VIRKNES

Daudzas populāras krāpšanas atgādina piramīdu, kurā sākotnējie ieguldītāji saņem pasakainu peļņu no ieguldītājiem līdzekļiem. Tas notiek tāpēc, lai iedrošinātu citus ieguldītājus. Kad plāns sāk brukt, jo pārāk daudz ieguldītāju pieprasa samaksu, pasākuma organizētājs pazūd ar visu, ko sagrābis.

Bēdīgi slavenā krāpšanas piramīda, ko sauc par Sociālo drošību, ir ievākusi miljardiem amerikāņu dolāru daudzu gadu laikā! Tagad jau divus gadus var uzjautrināties skatoties, kā politiķi ķer un glābj, ko var šajā nesaglabamajā sistēmā. Sociālās drošības sistēma ir statistikas muļķības. Tiem, kas aiziet pensijā agrāk, vidēji maksā daudz vairāk nekā to ļautu tiešo ieguldījumu summas. Agrāk viņi saņēma savas pensijas no toreiz lielā aktīvo strādnieku skaita nodokļu maksājumiem. Tagad proporcija starp saņēmējiem un nodokļu maksātājiem ir tāda, ka pastāvīgi rodas naudas deficīts. Arī jaunā, palielināto nodokļu sistēma nepalīdz.

Pazīstamu finanšu piramīdu aprakstus var izlasīt grāmatā "Populāri maldīgie priekšstati un pūļa psihoze" (Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds).

### KRĀPŠANA AR IEPRIEKŠĒJU SAMAKSU

Ja kāds sludinājumos meklē naudas aizņemšanās iespējas, droši vien būsiet ievērojis, ka tiek piedāvāti ātri finansējumi par salīdzinoši zemiem

procentiem. Pēc šiem sludinājumiem iznāk, ka finansiāli var palīdzēt katram, pat klientam ar nedrošu finansu bilanci. Diemžēl šeit ir darišana ar iepriekšējās samaksas blēžiem, kuri cer izkrāpt naudu par aizdevumu, kura faktiski nebūs. Šie sludinājumi ir domāti finansiālās grūtības nonākušiem cilvēkiem, kuri atmetuši domu par parastās finansēšanas izmantošanu. Sludinājumu ievietotāji, cer, ka izmisums aizmiglojis acis potenciālajiem aizņēmējiem, un tie nesaskatīs ar ko riske.

To dara šādi. Kādaī personai vai organizācijai piedāvā aizdevumu, teiksim, 100 miljonu ASV dolāru, ar zemu procentu likmi. Kāpēc ar zemu likmi? Tāpēc, ka tā ir arābu nauda, un kārtīgs musulmanis nevar pārkāpt noteiktas likmes", vai arī "Tā ir nacistu nauda, mēs gribam no tās tikt vaļā, bet nedrīkstam atklāt tās rašanās avotus", vai arī "Tā ir mafijas nauda, un to nevar atklāti ieguldīt".

Te nepieciešams paskaidrojums. Ir zināms, ka apmēram 99 procenti no visiem Saida Arābijas līdzekļiem atrodas vai nu uz noguldījumu apliecībām lielajās bankās, vai ASV valdības vērtspapīros. Nacistu nauda kara laikā tika ielikta Šveices bankās. Tur tā atrodas arī pašlaik. Attiecībā uz mafiju, zināms, ka Meiera Lenska pilnvarotā finansu iestāde Paradizes salā Nasau bija liela Kanādas banka. Secinājums ir acīmredzams: visi šie avoti ir saistīti tikai ar lielajām finansu iestādēm. Daudzos gadījumos viņiem ir pašiem savas bankas un akciju kontrolpakete komercbankās pa visu pasauli. Īsi sakot, jūs viņiem neesat vajadzīgi.

Šo blēžu piedāvājumā vienmēr būs darišana ar iepriekšēju samaksu. Tā var būt kā nepieciešamība pēc skaidras naudas, lai it kā samaksātu par starpnieka pakalpojumiem vai arī lai nogludinātu ceļu pie tā bankas ierēdņa, kas noformē aizdevumu. Ja uz spēles ir 100 miljonu ASV dolāru, tad 5000 ASV dolāru kā iepriekšēja samaksa neliekas pārmērīgi liela summa līdz brīdim, kad bēdīs ar jūsu naudu būs aizlaidies.

No otras puses, potenciālajam aizņēmējam iestāsta, ka darījums jau tiek kārtots, bet firmas pārstāvim vēl jāaizlido uz Cīrihi (protams, 1. klases salonā), lai pārliecinātos, vai visi priekšdarbi ir veikti. Lidmašīnas biļetes un augstākās kategorijas viesnīcas apmaksā kopā sastāda 5000 ASV dolāru, un tā jāsedz jums. Ja to var iestāstīt 40 lētticīgiem cilvēkiem, blēži nopelna 195 000 ASV dolāru bez jebkādiem nodokļiem.

Biļeti uz Cīrihi, protams, nepērk, bet naudu paņem. Iespējams, ka lielākā daļa no blēžu operācijām ir saistīta ar konkrētu pakalpojumu iepriekšēju samaksu. To ir vieglāk pieprasīt nekā finansējumu lidojumam uz Eiropu. Pirms daudziem gadiem šādas operācijas veica aizdevumu "haizivis", azartspēlmaņi un citi mafijas darboņi. Klientiem iestāstīja, ka viņi saņems aizdevumus, bet pirms tam jāiemaksā pāris tūkstoši, lai varētu sarunāt un apmaksāt pazīstamu un iespaidīgu aizdevēju pakalpojumus. Tad finansējumu saņems ātrāk. Protams, iepriekšējā samaksa pazūd kopā ar tā saukto starpnieku. Klients jutīsies tik pazemots, ka ļāvis piemulķoties, un neziņos varas iestādēm par šo krāpšanu.

Vēl viena variācija varētu būt, kad iestāsta klientam, ka aizdevums nāk no XYZ letaupijumu un aizdevumu fonda. Sakarā ar aizdevuma veidu un lielumu, iepriekš jālemaksā noteikta summa, lai stimulētu vietējo ierēdni ātrāk veikt sagatavošanas darbus. Atkal naudu iepriekš iemaksā, bet aizdevuma kā nav tā nav. Klients par atklājumu nedrīkst ziņot, jo pats iesaistīties nelikumīgā darbībā. Šādi blēži reti kad tiek iesūdzēti.

Agrāk šādas blēdības bija mafijas nelegālo darījumu vidē, tagad tās kļuvušas daudz izsmalcinātākas un sarežģītākas. Rezultātā dažas no pasaules lielākajām bankām ir cietušas ievērojamus zaudējumus. Lidzīgās situācijās nonākuši arī daži ASV lielākie aizdevēji. Tas ir likumsakarīgs rezultāts pēdējo 10 gadu finansu neveiksmju ķēdē, un tas arī parāda, cik izsmalcinātus darījumus veic finansu blēži. Darboņi ar noziedzīgām tieksmēm ir izmantojuši starptautiskās banku pasaules sarežģītību, lai izstrādātu šķietami likumīgus, bet tik sarežģītus plānus, ka daudzi pat samērā izglītoti cilvēki tos pilnībā nesaprot un nevar spriest par to likumību.

Liekas, ka visgarākā šāda veida blēdība ar iepriekšēju samaksu ilga Beļģijā. Tā nodrošināja iztiku kādai beļģu ģimenei gadu simtiem. Tika piedāvāti aizdevumi, bet izdarīts tā, lai šos aizdevumus nedabūtu. Klientam izsniedza sarežģītu aizdevumu pieprasījuma dokumentu komplektu. Dokumentu vidū bija arī nosacijumi, kas ļāva aizdevējam pieprasīt galvenās bankas garantijas par pamatkapitālu un procentu maksām.

Darījuma standarts ir sekojošs: Piektdienas pēcpusdienā plkst. 14.00 aizdevējs saka potenciālajam aizņēmējam, ka viņa 5 miljonu ASV dolāru aizņēmums ir apstiprināts un tiks izsniegts tiklīdz visi pieprasījuma dokumenti būs aizpildīti. Aizdevējs piebilst, ka ir jālemaksā tūlīt 1% no aizdevuma summas par līdzekļu rezervēšanu uz nedēļas nogali. Aizdevējs iekasē 50 000 ASV dolāru. Pirmdien viņš jautā: "Kur ir galvenās bankas garantijas par pamatkapitālu un procentiem?" Aizņēmējs parasti šādu garantiju nevar sagādāt. Ja viņš varētu to dabūt no galvenās bankas, tad varētu dabūt arī aizdevumu no tās par zemākiem procentiem. Aizdevējs dažās stundās nopelna 50 000 ASV dolāru. Šādu blēdību var atkārtot atkal un atkal.

### PAŠNODROŠINĀJUMA AIZDEVUMS

Tie, kuri strādā kredītiestādēs, agrāk vai vēlāk sastapsies ar krāpnieku, kurš piedāvās šāda veida darījumu. Viņš teiks, ka pārstāv kāda cilvēka intereses, un ka tam nepieciešams liels biznesa aizdevums 10 miljonu ASV dolāru apjomā. Aizdevuma nodrošinājums būs Valsts kases vērtspapīri, kuru termiņš beidzas pēc 5 gadiem, un kuru nominālvērtība ir 10 miljoni ASV dolāru. Vērtspapīri tiks saņemti no Federālo rezervju bankas (FED) pa telegrāfu. Viņš vēlētos šo darījumu nokārtot vienas dienas laikā. Aizņēmējs arī vēlētos atdalīt kuponus no obligācijām, lai izveidotu amortizācijas fondu un varētu atmaksāt aizdevumu termiņā, vai arī līdzekļus izmantot citiem darījumiem. Sekos piebilde, ka aizņēmums ir nodrošināts, jo to sedz obligāciju nominālvērtība.

Blēdis cer, ka aizdevējs neņems vērā naudas vērtības maiņu laika periodā. Viņš ir paredzējis, ka par aizdevumu nopirks obligācijas, ar kurām nodrošināt aizņēmumu. Noņemot kuponus, zūd puse no obligāciju vērtības.

Mūdienu elektroniskās naudas apstākļos blēdis cer, ka zādzību nepamanīs. 10 miljoni ASV dolāru šodien nav tas pats kas 10 miljoni ASV dolāru pēc 5 gadiem. Ja obligācijas būtu istas un nevis kompjutera datu izdruka, aizdevējs šo zaudējumu būtu ievērojis. Mūdienu elektroniskās naudas tirgus var radīt problēmas, ja nav vajadzīgās piesardzības darījumu veikšanā. No šīs blēdības var izvairīties, vienmēr atceroties naudas vērtības maiņu laika periodā un pieņemot kārtīgu nodrošinājumu aizdevumiem.

Tie, kas nodarbojas ar šāda veida blēdībām, nedomā, ka tās vienmēr izdosies. Viņi var arī izmantot blēdības ar iepriekšēju samaksu par pamatkapitālu vai cerēt dabūt brīvo naudu no aizdevēja, lai segtu ceļojuma izdevumus pa valsti. No šīs spēles var gūt peļņu, tāpēc daudzi darboņi to izmēģina.

### SLEPENAS ZINĀŠANAS

Tā ir sena blēdība, kas modernizēta pēdējā laikā. Krāpnieks nopērk sarakstu, kurā ir ap 60 000 liela mēroga individuālo ieguldītāju. Viņiem tiks izsūtītas vēstules, piedāvājot pakalpojumus akciju rekomendēšanas jomā. Lai ieinteresētu ieguldītāju, viņš par brīvu dos dažus ieteikumus. Viņam arī būs sagatavots stāstījums par to, kādas speciālas zināšanas viņam ļauj noteikt veiksmīniekus.

Agrāk tas bija darba lauks speciālam cilvēkam, kam korporācijas maksāja lielu naudu, vai varbūt astrologam. "No sākuma es neticēju, ka X kundze spēj noteikt veiksmīniekus, bet kad pats par to pārliecinājās, tagad ticu." Mūsdienās šāds cilvēks apgalvos, ka viņam ir elektroniskā pārraudzība pār lielu uzņēmumu iekšējiem procesiem (Votergeita viltība), vai arī ir kontakti ar kādu, kas strādā vienā no Ņujorkas lielākajām juridiskajām firmām. Iespējams, ka "ieguldījumu konsultants" koncentrēsies uz potenciālajiem apvienošanās un pārņemšanas kandidātiem apgalvojot, ka ir kāds slepens iepriekšparedzēšanas veids.

Protams, ka viņam nav nekādu slepenu zināšanu. Viņš iesaka zināmas svārstīga kursa akcijas. Pašreizējā apvienošanās mājija to veicina. Tad viņš pusei cilvēku no saraksta iestāta, ka akciju kurss celsies, bet otrai, ka tas kritīsies. Pēc tam, kad notikušas akciju kursa izmaiņas, viņš savu sarakstu atkal sadala uz pusēm, atkārtojot visu procesu ar 30 000 cilvēkiem, kuriem viņš deva pareizu padomu. Atkal tiek dots padoms par akcijām. Pēc laika viņam ir jau 15 000 ieguldītāju, kuriem viņš deva pareizu padomu. Pēc trešās reizes viņš ir devis pareizu padomu 7500 cilvēkiem. Daudzi no viņiem piekritis maksāt vairākus simtus dolāru, lai dabūtu pareizo ieteikumu ceturto reizi. Tā viņš var ilgi dalīt sarakstu, nopelnot simtiem tūkstošu dolāru ar mazām pūlēm, bez jebkāda riska.

### IETEKMĒJOŠIE APSTĀKĻI

Faktiski individuālais ieguldītājs var labāk izvairīties no blēdigiem darījumiem nekā lielas sabiedriskas korporācijas. Individuāla persona pastāvīgi rūpējas par savas naudas drošību. Viņam ir stimuls visu rūpīgi pārbaudīt pirms pieņemt kādu lēmumu biznesa darījumos. No otras puses, institūcijām ir mazākas iespējas izvēlēties darījumu partnerus. Tām bieži vien jāvāc līdzekļi

noguldītāju vajadzībām, balstoties uz viltotiem dokumentiem. Vāja ir garantija, ka institūciju līdzekļi tiks labi pārvaldīti. Darbinieku kvalifikācija arī ir dažāda. Rīkojoties ar citu naudu, viņi par to tā nerūpēsies kā par savu.

### UZ PIRCĒJA RISKU UN UZ PĀRDEVĒJA RISKU

Likumi, kā sevi pasargāt starptautiskajā naudas spēlē, ir vienkārši. Jāpārlicinās, vai partneri tos vienmēr ievēro, un vai pārāk neaizraujas ar darījumiem.

Starptautiskie darījumi ir tādi paši kā jebkuri citi darījumi. Viss balstās uz uzticību. Kad šo uzticību lauž, visi uzzina. Katrs ir ieinteresēts noskaidrot citu cilvēku reputāciju, jo varbūt nākotnē vajadzēs sadarboties.

Ārzemju bizness balstās uz reputāciju. Daudzas ārzemju finansu institūcijas un mākeri izceļas ar savu reputāciju un godīgu darījumu veikšanā. Pieredzējuši ieguldītāji zina, kuri darbojas godīgi, kuri ir blēži. Ja grib nodarboties ar ārzemju darījumiem, tad jāprot izvēlēties cilvēkus, ar kuriem sadarboties.

Ar ko tu sadarboies - tas ir pirmais likums, kas jāieņem potenciālajam ieguldītājam. Ja šis cilvēks nav pazīstams, tas jāpārbauda. Nemaldiniet sevi ar šķietamiem panākumiem, tie var izrādīties nepatiesi. Jāprasa atsauksmes, tās jāpārbauda un jāsalīdzina ar citur iegūtajām neatkarīgajām atsauksmēm. Atsevišķu personu un institūciju reputāciju var noskaidrot pie pazīstamiem cilvēkiem. Jāatrod laiks pārbaudei. Pasaulē ir daudz darījumu un arī turpmāk būs dažādas izdevības. Lai gūtu pareizo informāciju, jāizmanto ārzemju institūciju palīdzība. ASV visām galvenajām bankām ir filiāles Karību salās. Starptautiskajos darījumos, izvērtējot kredita došanas garantijas, parasta lieta ir sniegt šādus pakalpojumus.

Lai nodibinātu 'bona fides' ar potenciālajiem klientiem, ieguldītājam jārikojas tāpat kā to darītu mājās. Nevajag izvairīties no svešiniekiem. Sākumā viņam Starptautisko ieguldītāju sabiedrībā visi būs svešinieki. Jāpārlicinās, vai darījumos ar svešiniekiem tiek izmantoti pareizie drošības līdzekļi.

Jebkuru darījumu, vienalga cik divains tas būtu, var pārvērst par nopietnu biznesa priekšlikumu, ja ir labs nodrošinājums. Aizdevēji zina kādu vecu joku - ja kāds viņiem piedāvā neiespējamu procentu likmi par aizdevumu, viņi saka: 'Labi, mēs jums dosim 8% aizdevumu, bet mums vajadzīga kompensējoša bilance 110% no pamatkapitāla, kas jāiegulda vienā no mūsu kontiem, par ko maksā 6 procentus.' Pielietojiet šo metodi tikai tad, ja klients atsakās atbildēt uz svarīgiem jautājumiem piedāvātajā darījumā.

Pašiem izvēlēties cilvēkus, ar ko sadarboties, tas ir pareizi. Uzņemieties iniciatīvu labu attiecību nodibināšanā un cilvēku izvēlē. Ieguldītājs pats vienmēr zina, ko vēlas.

Nākošais noteikums: - ieguldītājam jāzina, kādā darījumā viņš iesaistās. Nevajag ieguldit līdzekļus tur, kur pats visu labi neizproti. Ja cilvēks nesaprot, ko ar viņa naudu dara, viņš to nevar aizsargāt.

Gan vietējā, gan starptautiskajā finansu sfērā ir daudz labu, vienkāršu ieguldījumu. Ja cilvēks nevēlas vai nespēj izsekot sarežģītiem finansu operāciju manevriem, tad vajag ieguldit vienkāršos pasākumos. Nav jābūt ģēnijam, lai kļūtu par veiksmīgu starptautisko ieguldītāju, bet vajag laiku, lai iepazītu šo jomu.

Daudzas blēžu operācijas balstās uz apjukumu izraisīšu sarežģītību. Šo operāciju organizētāji cer uz savu potenciālo upuru slinkumu. Cilvēkiem var aizmiglot acis ar daudzām iespaidīgām detaļām. Lasītājam nevajadzētu kļūt par šo blēžu upuri. Labāk prasīt padomu tam, kurš jau iegulda kapitālu līdzīgā darījumā. Ja potenciālais ieguldītājs atklāj, ka zina par šo ieguldījumu vairāk nekā tas, kam viņš valcāja, tad šāda cilvēka padomi nav vajadzīgi. Uz spēles tiek likta ne padomdevēja, bet ieguldītāja nauda. Vajadzētu ieguldit tikai tad, ja ieguldītājs zina vairāk nekā padomdevējs.

Trešais noteikums: - jāzina otras puses motivācija. Ieguldītājam būtu jājaūta sev: "Kāpēc man piedāvā šo darījumu? Ko no tā gūst otra puse?" Jāpazīst krāpšanas klasiskā pazīme: kāds kaut ko piedāvā par velti. Kad cilvēks iziet uz ielas, dažreiz var atrast naudu, kas tikai jāpaceļ. Tā ir viegla nauda, bet būtu grūti iztikt tikai no šādas naudas. Ja vien cilvēks nav uzņēmies sabiedriskā darba slogu, viņam jāstrādā, lai nopelnītu naudu dzīvošanai.

Ja kāds piedāvā darījumu, kas liekas pārāk labs, lai būtu godīgs, pārbaudiet to kārtīgi. Ja kāds pārdodot gūst smieklīgi mazu peļņu, kā tas bija gadījumā ar BRNA, var būt, ka viņa peļņa ir tikai upura ieguldītie līdzekļi. Ja piedāvātais darījums ir tik fantastiski izdevīgs, kāpēc gan pārdevējs pats to nenopērk, bet pūlas pārdot trešajai personai? Kāpēc aizņēms, kam ir tik vērtīgs nodrošinājums, nāk uz ārzemju banku pēc kredita un nevis aizņemas no vietējās lielās finansu iestādes?

Krāpnieks cer, ka cilvēka mantkāriba būs stiprāka par piesardzību. Neiesaistieties darījumos, kamēr neesat visu noskaidrojis. Kārtīgu darījumu neietekmēs pamatīga pārbaude, ieguvums no tā būs gan pārdevējam, gan pircējam. Cena tiks pielīdzināta līdzīga rakstura vai riska pakāpes ieguldījumu cenai. Pasaules finansu sabiedrības lielā konkurence to visu garantē. Ja kaut kas liekas aizdomīgi, tad labāk izvairīties no darījuma, jo ir daudz citu izdevību. Ja kārtīgi uzmanās, tad nevienu ieguldītāju nevar piemānīt.

Ceturtais noteikums: - biznesmenim sevi labi jāpazīst un jāzina savas stiprās un vājās puses. Tad viņš nekad neuzņemsies to, ko nevar izdarīt. Ja viņam piemīt vāja kaulēšanās pretestība, tad nedrīkst sevi nostādīt pret tiešu spēcīga spiediena kaulēšanās taktiku. Viņam vajadzētu izdarīt ieguldījumus un citus biznesa darījumus pa pastu. Nepieredzejušam ieguldītājam jāturas pie vienkāršiem darījumiem, līdz viņš iegūs pieredzi un zināšanas. Ja viņš kautrējas uzdot āķīgus jautājumus un izspiest atbildes, tad šādam cilvēkam vispār nevajadzētu sākt starptautisko naudas spēli.

## 10. ZĪMĪGA GADĪJUMA APRAKSTS

Fillips Sterns savā dzīvē ir jau šo to bija sasniedzis. 45 gadu vecumā viņam bija jauna sieva, maza meitiņa un plaukstošs bizness. Viņu apmierināja ienesīgais darbs. Grāmatvedis ir tikko kā iedevis viņa Čikāgas komerciālā nekustamā īpašuma uzņēmuma iespējamās pēdējā finansu gadā rezultātus. Uzņēmums, kura neto vērtība ir gandrīz 3 miljoni ASV dolāru, neatspoguļo to īpašumu vērtību, kuru tas pārvalda. Sterna kompānija faktiski pārvalda īpašumu, kura vērtība ir gandrīz 30 miljoni ASV dolāru.

Sterns ir materiāli labi nodrošināts. Viņam pieder skaista (un pamatīgi apķīlāta) māja Vilmetē, Ilinoisas štatā, un virkne ieguldījumu, sākot no parastajām akcijām līdz zelta monētām. Zelta monētas tiek glabātas kā piemiņa no peļņas, kuru viņš guva 70. gadu beigās, kad zelta cena cēlās. Viņš pārdeva lielāko daļu savu zelta krājumu, kad zelta cena par unci sasniedza maksimumu - 800 ASV dolāru. Draugi sākumā smējušies par viņa zelta iepirkumiem ("Tie taču nedod peļņu"), bet drudzaini metušies darījumos ar zeltu tad, kad cenu kāpums beidzies. Vēlāk savos zaudējumos tie vainoja Sternu.

Sterns par to īpaši neuztraucās. Viņam patika izplānot savu biznesa un ieguldījumu politiku, nevis sekot ierastajai praksei. Viņš ir konservatīvs ieguldītājs - daudz konservatīvāks par saviem iedomīgajiem draugiem, kuri seko katrai jaunai ieguldījumu tendencei, piemēram, ieguldīt dimantus vai stratēģiskajos metālos. Sterns sāka ieguldīt jomās, kuras vēl nebija īpaši populāras. Pirms katras jaunas investīcijas viņš visu rūpīgi pārbaudīja un izpētīja.

Ir nostabilizējusies arī viņa personīgā dzīve. Viņa pirmā laulība diezgan nepatīkamā procesā tika izšķirta pirms dažiem gadiem. Viņš negribētu to vēlreiz piedzīvot. Pašlaik viņš jūtas labi ar otro sievu un nesen dzimušo meitiņu - Anniju. Ar trim dēliem no iepriekšējās laulības viņš pavadīja tik daudz laika, cik atļāva tiesas spriedums un dēlu māte. Sterna neveiksmīgā pirmā laulība ietekmēja viņa biznesa un ieguldījumu plānošanu. Viņam radās nepieciešamība pēc darījumu konfidencialitātes. Šķiršanās zaudējumi liks mainīt biznesa politiku. Viņa bizness dod iespēju apgādāt sevi un ģimeni, tomēr jābūt drošībai, ka vērtības būs labi ieguldītas un kontrolētas.

### LĒMUMS VEIKT STARPTAUTISKU DARĪJUMU

Parskatot savu biznesa un personīgo finansiālo situāciju, Sterns nolēma pārveidot savu uzņēmumu un ieguldījumus par starptautiskajiem. Pirms šī lēmuma pieņemšanas viņš domāja un izvērtēja savu darbību pagātnē un nākotnē.

Sterns ir pārliecināts, ka Amerikas nākotne būs nesaraujami saistīta ar topošo starptautisko ekonomiku. Jaunā starptautiskā iesaistīšanās būs savdabīga atgriešanās pie Amerikas ekonomiskā brīnuma pirmsākumiem. Kad Amerika vēl bija mazattīstīta zeme un tirdzniecība ar Eiropu bija vitāli svarīga, jeņķu tirgotāji klejoja pa pasauli ar visātrākajiem pasaulē redzētajiem kuģiem, gūstot labu reputāciju par tirgošanās prasmi. Sakarā ar Amerikas tirgus attīstību un

smagajiem zaudējumiem citās valstīs divu pasaules karu laikā, amerikāņi lielā mērā aizrāvās paši ar sevi un aizgāja no starptautiskās tirdzniecības.

Sterns ir pārliecināts, ka situācija mainījusies, jo ik uz soļa pārdošanā atrodas ārzemju preces, amerikāņu precēm ir atvērti ārzemju tirgi. Viņš domā, ka Amerika, kas ir imigrantu un tirgotāju valsts, ir īpaši piemērota, lai gūtu peļņu jaunajā starptautiskajā tirgū. Ir tikai nepieciešams, lai amerikāņi atmet savu aizspriedumainību un sāk enerģiski rīkoties.

Nodokļu samazināšana nav Sterna plānu galvenais apsvēruma. Viņa nekustāmā īpašuma tirdzniecības atvilkumi jau daudzus gadus ir aizstājuši visas ienākumu nodokļa saistības. Viņam patīk bizness, bet nepatīk fakts, ka viņš ir iesprostots nerealizējamos ieguldījumos, jo tie piedāvā nodokļu atvieglojumus pēc ASV likumiem. Viņš vēlētos šādus atvieglojumus arī cita veida biznesa darījumos.

Biznesa apsvērumu mudināts, Sterns sāk domāt par ārzemēm. To liek darīt arī viņa personīgās dzīves pagātnes sarežģījumi. Sterns ir dzimis amerikānis, bet ne pēc ciltskoka. Viņa vecāki ir dzimuši Vācijā. Ebreji nebija vienīgie, kas bēga no Vācijas 30. gados. Sterna tēvs bija izdevējs Vācijā. Viņš publicēja erudītu autoru darbus ekonomikā, filozofijā un sociālajās zinātnēs, tādus autorus kā Mengers, Bohem-Baverks un fon Mises. Kā klasiskā liberālisma tradīciju sekotājs, viņš nebija populārs nacistu valdīšanas laikā. 1933. gadā daudzas viņa izdotās grāmatas sadedzināja. Karls Sterns jūta, ka jaunā Vācijas valdība var izturēties pret viņu tāpat kā pret viņa grāmatām. Viņš kopā ar ģimeni nolēma aizbraukt no Vācijas.

Politiskajā nežēlastībā kritušie nedrīkstēja likumīgi pārsūtīt naudu uz citu valsti. Pirms daudziem gadiem viņš bija apguvis grāmatniecību profesiju. Pēc gada, kad apstākļi Vācijā sarežģījās, kāds biznesa paziņa, kurš strādāja Cīrihes bankā, pasūtīja lielu skaitu grāmatu no firmas Karl Stern AG. Zem šo grāmatu vākiem bija noslēptas lielu denomināciju banknotes. Kad pienāca istais brīdis, Sternu ģimene devās pārgājienā ar slēpēm uz Šveici un vairs neatgriezās. Ar grāmatās noslēpto naudu Karls Sterns atvēra mazu spiestuvni Amerikā un nopirka nelielu māju.

Šajā mājā dažus gadus vēlāk piedzima Filips. Karls savu dēlu audzināja kā istu amerikāni. Viņš iemīlēja otro dzimteni, jo te bija brīvība un biznesa iespējas. Vienīgā tradīcija, ko viņš bija saglabājis no vecās, labās Vācijas, bija vācu valoda. Arī Filips iemācījās runāt un rakstīt vāciski.

Jaunā Sterna bērniņa likās kā kaut kas pilnīgi atšķirīgs salīdzinājumā ar tēva veco pasauli. Filips dzīvoja kā īsts amerikānis un sāka darboties nekustamā īpašuma biznesā. Tāpat kā citi, arī viņš koncentrējās uz vietējo biznesu, bet viņam bija iedzimta tieksme pēc zelta. Pat tad, kad tāds īpašums nebija īsti likumīgs, viņam bija slepens krājums ar zelta monētām, kā arī bankas konts Austrijā, par kuru viņš aizmirsta informēt. (Viņa tēvs bija vienmēr atgādinājis, ka nav labi visas vērtības glabāt vienā valstī.)

Ģimenes tradīcija - būt piesardzīgam un pilnībā neuzticēties nevienai valdībai - un Sterna biznesa darījumu analīze lika izšķirties par lēmumu pārvietot savas finanses uz ārzemēm.

### PIRMIE SOĻI

Pieņemto lēmumu Sterns centās ātri realizēt. Vispirms viņš izlasīja visu iespējamo literatūru par starptautiskajām finanšu operācijām, apguva starptautiskā biznesa terminoloģiju un pamatus, dodot priekšroku pašmācības metodei. Izlasot materiālus, kuros ir daudz dažādu ideju par starptautisko darījumu veikšanu, viņš var izvēlēties tās metodes, kas saskan ar viņa ieguldījumu politiku.

Sterna pieredze Amerikas komerciālo nekustāmo īpašumu darījumos ļāva viņam domāt par sindikāta darījumiem, kuros iesaistīti ārzemju pilsoņi, kuri vēlas ieguldīt kapitālu Savienotajās Valstīs. Viņš gribēja uzkrāt līdzekļus ārzemēs, nemaksājot augstos ASV nodokļus. Sterns vēlējās pārcelt savus ieguldījumus uz ārzemēm, lai uzkrātu ienākumus labvēlīgāku nodokļu apstākļos. Viņš uzskata, ka pēc viņa nāves tā bagātībai bez kavēšanās un bez īpašām pārbaudēm jāpaliek sievai un bērniem.

Sterns griezās pie ārzemju darījumos pieredzējuša biznesa konsultanta samaksājot par profesionāļa padomiem. Konsultants Samuels Roberts (kādreizējais grāmatvedis, kurš kļuvis par advokātu) visas problēmas skaidro ļoti praktiski. Viņam nerūpēja finanšu un tieslietu analīzes un teorijas, bet tikai, vai ar attiecīgo metodi panāks vēlamu rezultātu. Viņš zināja, ka katrā valstī ir atšķirīgi biznesa likumi un prakse, bet mērķis visur ir viens. Tas, kas vienā valstī skaitās nelikumīgs, kļūst par pierastu biznesa praksi citā valstī. Sterna konsultants bija pārliecināts, ka valstis, mēģinot eksportēt savu ierobežoto komercmorāli, pārkāpj nacionālās suverenitātes robežas.

Sterns sāka meklēt piemērotu jurisdikciju. Izskatot vairākas iespējas, viņš izšķiras par Antigua salu. Izanalizējis salas priekšrocības un minusus un nosprieda, ka priekšrocību ir vairāk. Antigua ir samērā neliela, tāpēc Sterns varēja nodibināt personīgos kontaktus ar vietējām varas iestādēm. Sala vēl tikai veidojās kā nodokļpatvēruma vieta, tāpēc, iespējams, bija pat piemērotāka nekā populārās Bermudas. Viņš zināja, ka Antigui arī problēmas saistībā ar tās reputāciju, ka ASV valdībai nepatīk daži tās nodokļpatvēruma politikas aspekti, bet pasaulē nav daudz nodokļpatvēruma vietu, kuras Amerikai patīktu.

Sterns paļāvās uz savu personīgo reputāciju biznesa darījumos un pārāk neuztraucās par savas izvēlētas vietas slavu, jo vienmēr ir iespēja pārcelties uz vietu ar labāku reputāciju.

Savas vizītes laikā salā viņš personīgi aprunājās ar vairākiem kandidātiem un par savu advokātu izvēlējās Franci Parkmanu. Francis dzimis Antigūā, studējis tieslietas Kembridžā, atgriezies strādāt Antigūā. Viņam ir labas rekomendācijas.

## RODAS UZŅĒMUMI

Vispirms Sterns pēc konsultanta padoma nodibināja Delaveras korporāciju (Dresden Real Property Investments, Inc.). Korporācijas akcijas ielika bankā Antiguā, kura izdeva UNK (uzrādītāja noguldījuma kvītis). Korporācija sāka darbu, pakāpeniski nopērkot īpašumus no Philipp Stern and Co., par pirkumu maksājot nevis skaidrā naudā bet ar parādzīmēm un tirdzniecības kontraktiem.

Francis Parkmans izveidoja firmu saskaņā ar Antiguas Starptautisko biznesa kompāniju lēmumu (Antigua's International Business Companies Ordinance). Firma Oxbridge Corp. tika izveidota, lai sagatavotu ceļu bankas dibināšanai Antiguā. Banka piederēs Kalmanu salās izvietotajai trasta kompānijai Cardliff Investments. Īpašuma tiesības apliecinās uzrādīšanas sertifikāts ar ienākumu saņemšanas tiesībām. Sterns darbojas Antiguā kā trasta Cardliff Investments pārstāvis.

Parkmans izveidoja Oxbridge banku un trasta kompāniju, pastāvīgi kontaktējoties ar salas Uzņēmumu administrācijas pārstāvjiem, lai būtu drošs, ka vietējā valdība ir apmierināta ar bankas veidotāju personīgo reputāciju un godīgumu. Valdība ir piesardzīga, izdodot atļauju jaunas bankas izveidei, jo salas varas iestādēm jau ir bēdīga pieredze ar tādiem viltus bankas veidotājiem un klientu krāpniekiem.

Sternam nepieciešami banku darījumi vairāku iemeslu dēļ. Pirmkārt, banka dod vislielāko organizatorisko brīvību. Ārzemju banka var veikt visus parastos banku darījumus, kā arī visu citu, ko kāda korporācija varētu izdarīt. Banka var pirkt un pārdot vērtspapirus, izdot apdrošināšanas polises, pārzināt eskro darījumus un dot finansu garantijas, kā arī vadīt citas kompānijas. Sterns cer izmantot banku, lai dotu kredīta dokumentāciju un eskro kontus saviem klientiem, kuriem tie būs vajadzīgi sindikāta darījumos nekustāmā īpašuma biznesā.

Otrkārt, bankas ir atbrīvotas no Ārzemju privāto holdinga kompāniju ienākumu noteikumu ieviešanas un, iespējams, arī atbrīvotas no Kontrolēto ārzemju korporāciju (Apakšnodala F) ienākuma noteikumiem, pēc kuriem valdība var attiecināt korporāciju ienākumu kā banku īpašnieku ienākumu.

Oxbridge Corp. atvera savu pārstāvju biroju Londonā. Ar laiku Sterns iecerēja atvērt pārstāvju birojus arī Honkongā, lai sniegtu finansu pakalpojumus daudz prestižākā vidē nekā Antiguā.

Kaut arī Antiguā banku nodibināt ir vieglāk nekā daudzās citās pasaules valstīs, vietējās varas pārstāvjus jāpārliecina par to, ka dibinātāji uzņemas finansiālu atbildību. Parkmans Oxbridge bankas vārdā viņi atvera kontu Sv.Vincentā. Sv.Vincentas banka izsniedza aizdevumu jaunajai bankai, kurai bija daļējs nodrošinājums ar nekustamo īpašumu un daļējs ar kompensējošo saldo, kas tika uzturēts kontā.

Banka noirēja nelielu biroju Sv.Džonsa salā, pieņēma darbā biroja darbinieku un iespieda bankas veidlapas. Pirmos kontus atvēra "Dresden Real Property Investments, Inc." un pats Sterns personīgi. Parkmans arī atvera personīgo kontu, no kura viņš saņēma algu kā bankas vadītājs. Drēzdenes konts ātri uzlabo tās finansu situāciju, jo tagad vajag tikai mēnesi vai vairāk, lai nokārtotu reķinus caur Antigvas banku. Lielākā daļa bankas līdzekļu atrodas depozitnoguldījumos "Bārkleja" (Barclay's) bankas vietējā filiālē. Attiecīgi konti tiek atvērti Maiami un Londonas bankās.

### UZŅĒMĒJDARBĪBA

"Dresden Real Property Investments, Inc." pieņēma darbā Sternu, lai viņš noformētu un pārdotu zemes gabalu attīstības plānus. Sterns saņēma pieticīgu algu, bet viņa rīcībā bija kompānijas automašīna, kredītkartes un citi labumi. Ievērojami līdzekļi tiek ieskaitīti viņa kontā, kuru pārziņ "Cardiff Investments".

Filipa Sterna kompānijas grāmatvedis, kurš strādāja Drēzdenes kompānijā, sāka pirmo darījumu starptautisko ieguldījumu konsultāciju biznesā. Lisa Hu Chang ir imigrante, aizbēgusi no Saigonas kopā ar ģimeni dažās stundās pirms šī pilsēta tika pārdēvēta par Hošiminu. Viņas tēvs bija plaši pazīstama personība Saigonas Ķīniešu sabiedrībā. Viņa iepazīstināja Filipu ar savu brāliņu, kurš ir nolēmis atstāt Honkongu sakarā ar tās neskaidro nākotni. Ir paredzēts, ka šīs teritorijas tiks atdotas Ķīnas Tautas Republikai 1997. gadā.

Sterns aizlidoja uz Honkongu un apmetas Peninsula viesnīcā. Viņš vairākkārt tiek ar Sam Wo Chen un pārrunāja, ko varētu darīt viņa un citu Honkongas ieguldītāju labā.

Chen gribētu nopirkt komerciālu īpašumu Savienotajās Valstīs, tāpēc viņš ir sarunājis vairākus partnerus, ar ko kopā sākt darījumus. Viņiem ir vairāki mērķi. Daļu vērtību vajadzētu izvest no valsts, jo nevar zināt, kā situācija mainīsies pēc komunistu nākšanas pie varas. Bez tam, ja imigranti investē Amerikā, viņiem ir zināmas priekšrocības. Tomēr pilnībā visus līdzekļus viņi nevēlas iesaistīt ieguldījumos. Vajadzētu saglabāt izvēles iespēju pārdot vēlāk ar minimālām nodokļu saistībām, jo iespējams, ka viņi izlemj palikt Honkongā vai arī naudu izlieto citur. Viņiem nepatīk Savienoto Valstu jaunais nodoklis zemes pārdošanas darījumos, ja to pārdod ārzemju īpašnieks.

Sterns ierosināja plānu, kurš apmierinātu visus. Viņi varētu nodibināt Honkongas kompāniju, kas nopirktu uzrādītāja vērtspapirus, ko izsniegusi nekustamā īpašuma attīstības firma, kas dibināta Savienotajās Valstīs. Firma izmantos ienākumus no vērtspapīru pārdošanas, lai iegādātos nekustamo īpašumu Amerikā.

Kompānijās parastās akcijas tiek turētas "Oxbridge" bankas un trasta kompānijā. Īpašniekiem apmaiņā pret akcijām tiek izdotas UNK. Ja ieguldītāji pārceļas uz Ameriku, iznāk, ka viņiem pieder akcijas investīciju kompānijā, kura ir jau nodibināta. Ja viņi paliek ārzemēs un grib izņemt naudu, var uzskatīt, ka akcijas faktiski pieder ASV korporācijai. Tiek saglabāta elastīga pieeja jautājumu risināšanā.

Kad pirmais lielais darījums nokārtots, Sterns grib apceļot pasauli, iepazīties ar cilvēkiem, lai mēģinātu viņiem palīdzēt atrisināt finansu problēmas ar maksimālu vienkāršību un minimālām izmaksām.

## **EPILOGS**

### **PASAULE GAIDA**

Lielos vilcienos esam iztirzājuši starptautisko ieguldījumu politiku. Pasaules valstu attiecību tuvīnāšanās nozīmē, ka paveras milzīgas iespējas gūt peļņu, ja jūs sākat starptautiskus darījumus, vai arī cīest milzu zaudējumus, ja jūs neveicat šos darījumus. Jums pašam jāizšķiras, vai pienācis istais laiks iziet starptautiskajā arenā. Viens ir skaidrs, ka latviešu biznesam ir pienācis istais brīdis.

Jūsu rīcībā ir dažādas metodes ārzemju darījumu veikšanai un plānošanai. Aprakstītie darbarīki jums palīdzēs sākt, bet tie vienmēr jāatjauno un prasmīgi jāpielieto. Aprakstītie ipašie paņēmieni ir mazāk svarīgi nekā kopējā politika, kuru jūs varat izmantot, lai realizētu savas ieceres.

Daži pēdējie padomi, kuri jāievēro, pirms sākat ārzemju darījumus.

Pirmkārt, saglabājiet konfidencialitāti tik ilgi, kamēr tā kļūst par jūsu rakstura sastāvdaļu. Sāciet ar nelielu vingrināšanos, automātiski atturoties sniegt informāciju par jūsu privāto dzīvi gadījuma rakstura cilvēkiem. Šī nelielā pretdarbība pret tiem, kuri ielaužas jūsu privātajā dzīvē, nostiprinās paradumu neizpaust informāciju. Tas ļaus jums ar laiku atvairot bīstamus uzbrukumus jūsu privātajai sfērai.

Otrkārt, iemācieties uzvesties kā starptautiski biznesmeņi. Ja jūs pavērosiet starptautiskās tirdzniecības pārstāvju uzvedību, tad ievērosiet, kā ir kopējas likumsakarības visiem, vienalga, vai viņi nāk no Austrumiem vai Rietumiem. Pirmkārt viņi ar cieņu cenšas nogludināt atšķirības, kas pastāv starp dažādām kultūrām. Personiskā atturība un savaldība ļauj no dažādām sabiedrībām nākušiem cilvēkiem strādāt kopā, lai gūtu kopēju peļņu. Transnacionālie tirgotāji arī izrāda zināšanas un interesi par citu valstu kultūru un komercpraksi, jo viņi zina, ka saprašanās ir pats galvenais, tāpēc pirms sākt biznesu jācenšas uzzināt pēc iespējas vairāk par darījumu, tā apkārtējo vidi un cilvēkiem. Tas palīdz veikt sarežģītus starptautiskus darījumus ar šķietamu vieglumu.

Šie biznesa lietpratēji ļoti sargā savu reputāciju. Būtībā starptautiskais bizness ir ārpus nacionālo valdību likumiem. Reputācijai ir nozīmīga loma godīgu un veiksmīgu darījumu kārtošānā. Neiespējami noslēpties aiz valdības varas iestāžu oficiālajām sankcijām, starptautiskās naudas spēles dalībnieku panākumi ir atkarīgi no viņu reputācijas. Ja jūs apgūsiet šo tirgotāju paradumus un manieres, jūs uzņemsiet starptautiskajā biznesa brālībā.

Treškārt, rikojieties apdomīgi, dibinot un izmantojot ārzemju biznesa struktūras. Kļūdas šajā jomā var dot nelabvēlīgu nodokļu rezultātu. Neatkarīgiem ārzemju uzņēmumiem jābūt patiešām neatkarīgiem, vai arī jūs riskējat izraisīt pretreakciju no IID puses. Jūs nevēlaties, lai ārzemju kompānijas, ar kurām jūs sadarbojaties, tiktu sauktas par ārzemju privātajām holdinga kompānijām vai kontrolētiem ārzemju uzņēmumiem. Lai izvairītos no šīm problēmām, jāsiglabā firmu identitāte gan pašu zemē, gan ārzemēs.

Vienmēr ievērot likumu ir likums. Pasaules tirgū visu var sasniegt, nepievēršot varas iestāžu uzmanību. Izvēlieties jūsu vajadzībām visatbilstošāko jurisdikciju. Gandrīz visu var veikt likumīgi, ja tikai atrod pareizo vietu. Nav nozīgums izmantot priekšrocības, ko dod dažādas valdības noslēgtas likumīgas vienošanās. Suverēni indivīdi, tāpat kā suverēnas valdības, var izvēlēties īsto darbības veidu starp pieejamajām legālajām struktūrām. Jums nevajadzētu sākt starptautisko naudas spēli ar pārmetumiem citu valstu valdībām. Izturieties pret viņu likumiem kā pret jebkuru situāciju, kurā jāpieņem biznesa lēmums. Pret likumu nevajag izrādīt ne pārmērīgu respektu, ne bailes. Ja jūs šķērsojat valstu robežas, jūs šķērsojat arī pašas valstis, un iegūstat lielāku pieredzi.

Visbeidzot, neatstājiet novārtā to baudu, ko varat gūt no biznesa darījumiem. Jūs taču nestrādājat tikai darba dēļ! Ja jūs iemācīsieties darboties starptautiskajā biznesa arēnā, tās labumi un prieki ietekmēs arī jūsu personīgo dzīvi. Starptautisko darījumu pieredze veicinās arī jūsu personīgo izaugsmi. Lidz ar zināšanu un sapratnes palielināšanos, jums būs jauns skatījums uz pagātnes idejām un biznesa praksi.

Esam nonākuši līdz grāmatas beigām. Tagad jums jāspēr pirmais solis starptautiskajā naudas spēlē. Ar ko jūs sāksiet?

Sekmīgākie ieguldītāji būs tie, kuri rūpīgi gatavosies biznesa darījumiem. Izlasiet šo grāmatu, tas būs jūsu pirmais spertais solis. Bet vēl ir daudz citu grāmatu, kas sīki iztīrā starptautisko finansu darījumu būtību. Mēs varam rekomendēt "Starptautisko nodokļu plānošanu" (International Tax Planning, kuru rediģējis Henrijs Margolis), "Nodokļpatvērumi un to izmantošana" (Tax Havens and Their Use) no žurnāla "The Economist" izglītojošās nodaļas.

Iknedējas žurnāls "The Economist" dod labu vispārējo informāciju par pasaules ekonomikas apstākļiem, un ir saprotamāks nekā amerikāņu biznesa žurnāli. Jūs izlasiet pirmšķirīgus biznesa ziņojumus.

Otrais solis būs kontaktu nodibināšana starptautiskajā biznesā. Aprunājieties ar draugiem un paziņām. Noskaidrojiet, kuriem no viņiem ir pieredze ārzemju darījumos. Aprunājieties ar dažādiem konsultantiem un noskaidrojiet, vai kādam no viņiem ir idejas, kas sakrīt ar jūsu biznesa politiku.

Sāciet ar vienkāršiem ieguldījumiem un darījumiem. Kad jūsu pašapziņa ir pieaugusi, varēsiet ar pilnu krūti iesaistīties sarežģītos darījumos. Šī pakāpeniskā attīstība dos pārliecību, ka saprotat, ko darāt, kurp dodaties.

Sākot starptautiskos darījumus, jūs sapratīsiet, ka neesiet viens. Starptautiskā naudas spēle liekas eksotiska, kamēr to vēro pa mājas logu. Būtibā to praktizē gadu simtiem. Ir daudz pieredzējušu spēlmaņu no kuriem var mācīties. Vajag tikai viņus atrast. Tādās kosmopolītu pilsētās kā Ķīrihe, Honkonga un Londona, jūs izjutīsiet pavisam citu finansu atmosfēru nekā mājās. Salīdzinājumā ar šīm pilsētām, pat Ņujorka liekas diezgan aizspriedumaina.

Ar ko šī atmosfēra atšķiras? Ja izlasīsiet publikāciju "Nodokļpatvēruma vietas un to izmantošana", jūs uzzināsiet, ka tur minēti labumi un priekšrocības, kas sastopami tādās divainās nodokļpatvēruma vietās kā Faro salas (Faroe Islands), Vatikānā, Budapeštā un Kampione d'Italia (Campione d'Italia). Tur redzeslīnķis patiešām plašāks. Ja jūs ienirsiet šajā transnacionālisma atmosfērā, jūs sāksiet darboties kā pasaules klases tirgotājs.

Kad būsiet nostiprinājis savas pozīcijas starptautiskajā arēnā, jūs sev uzdosiet jautājumu: "Kāpēc gan es to agrāk nedariju?" Galu galā, bizness visā pasaulē paliek bizness. Tā ir tikai pašapmierinātība, kas notur cilvēkus vietējā tirgū.

Transnacionāla ieguldīšana, lai izturētu finansu konkurences cīņā, drīz kļūs obligāta visiem. Akciju tirgus internacionalizācija ir viena no vislabāk dokumentētajām biznesa ievirzēm pēdējos gados. Pasaule nebūt nedomā no tās atteikties. Liekas, ka valstis kļūst vājākas, tāpat kā sociālistiskā ideoloģija. Šī sabiedrības deinstitalizācija atspoguļo to lielo lomu, ko indivīdi spēlē sabiedrības attīstībā. Ar ekonomikas attīstību un jaunus tehnoloģijas parādīšanos individuālajiem ieguldītājiem būs vēl vairāk iespēju gūt peļņu transnacionālajā naudas spēlē.



Vilnis Laurins was born in Riga, Latvia in 1943. He is a Latvian citizen and holds a BS in law from University of Oregon 1965 and a doctorate in jurisprudence from Rutgers University USA 1967. Professional experience includes: trial attorney; tax planning and corporate reorganization with Arthur Anderson and Company (CPAs); mortgage banking, investment banking, commercial banking, tax haven banking; and author of ten books. Mr. Laurins is a resident of Riga from May 1994. He speaks English, Latvian and German.

Janis Berzins was born in Riga, Latvia in 1940 and holds Latvian citizenship. He is a graduate of Latvian University in law 1970. Professional experience includes extensive civil and criminal litigation as well as financial and political consultation over a twenty year period. He is fluent in Latvian and Russian, and has extensive commercial and legal experience in dealing with the countries of the former USSR.

An expanded edition of the book is in preparation. Comments and suggestions are invited: 371-2-334-628 or 371-2-336-338; fax # 371-2-334-324, electronic mail [btcbbg@mil.lv](mailto:btcbbg@mil.lv). Mailing address : Kr. Valdemara iela 53-18, Riga LV-1010.

## INTRODUCTION

This book was written for the businessman and investor who wishes to profit from using the traditional methods of transnational business organizations and tax haven practices. Many opportunities have been created by the collapse of the USSR. Those who understand both the theory and practical application of these methods and practices will harvest the windfall profits. Both authors live and work in Riga, Latvia. The view presented is based in Riga's history and geography. Riga has never been an Eastern European city. It was founded in 1201 by German traders to facilitate trade between Western Europe and the Slavic nations. For a time it was an independent city. During Swedish rule, it was Sweden's second capital city and a center for learning. During Russian rule it was the Czar's most important port city and the third most important economic center after Moscow and St. Petersburg. At the start of World War II, 10 % of its residents were German. The civil and commercial code was based on the German model and German traders continued to dominate the commercial life of Riga. Russians comprised 5% of the residents. Riga was also an important center for Jewish education and culture. About 11% of its citizens were Jewish. The war devastated the Jewish community and resulted in the exodus of the Germans. The following fifty years of Soviet military occupation did not, however, destroy the cultural and economic heritage of many centuries. It was a common joke during the communist occupation to affirm that one had returned from the West when the vacation had been in Riga. Today, Latvians are again firmly in control of their national government. Germans are leading a mad rush to invest. Practically all Latvians also speak Russian and so a common language for communicating with the former Soviet republics exists. Most returning expatriates also speak English. They are making significant contributions. They comprise 16% of the members of parliament, and CPA and law firms as well as high governmental positions are being filled by

these Western thinking managers. Every young secretary and executive who is serious about advancement is studying English or German. We do not wish to minimize the problems caused by fifty years of Soviet military occupation, however, recent graduates from Latvia University do not recall that they were born in a prison camp. They are too busy dealing with today. In Riga, West and East meet. Business is conducted in Latvian, English, German and Russian. As a practical matter, that covers 100% of the language requirement for trading with the former Soviet block. When asked why we wished to publish in Latvian, English, German and Russian, we replied: Latvian because it is the national language; English because it is the international language of business; German because they founded Riga and are now the leading investors; and Russian because it is the common language of the former Soviet block.

Before W.W.II, Riga was called the Paris of the Baltic. It had an opera company, ballet and a symphony while the colonialists were still fighting the Indian wars in Massachusetts. Half of the city is parks. Traditional Latvian culture includes a heavy dose of the Northern European work ethic. The streets are clean and a tramway or bus ride costs about 16 cents. A half hours train ride to the seashore costs 27 cents. Wild strawberries and raspberries are available at the central market for less than the cost of the hot- house domestic product sold in London or New York. A maid costs about \$ 100 per month. A chauffeur \$ 150. There are many places that are less expensive but Riga is unique in this: it is the only place in the world you can live like a millionaire at 1/3 the cost while making no compromise with Western standards of culture and civility and have a front row center seat to the ongoing saga of how 10 to 20 trillion dollars of assets change hands in the former Soviet / Russian empire.

We exclude Latvia when discussing the Soviet Union. It was never legally part of the USSR. It was militarily occupied by the USSR. This mind set has had important consequences. Property owned by persons prior to the beginning of the military occupation has accordingly been returned to those owners or their heirs. The British family that was the largest buyer of Latvian forest products before WW II is also today's largest purchaser. Some of the same persons have returned and many more of their children and grandchildren have re-established family businesses and investments. 50 years is short enough to allow the retention of the collective historical memory of a culture and society. Within the next ten years, you can expect to pay world standard prices for apartments, homes, office buildings and businesses and get standard rates of return for bank deposits and stock investments. Today it is still possible to buy for a fraction of Western costs and get many times better rates of return for equivalent risks on your investments. The marketplace is not just Riga or Latvia. It includes all of the former Soviet block. Riga is the base from which both sides can do business today in civilized comfort and security. The traditional tools of the transnational trader and business organization will be critical to the success of both Western and Eastern participants. Those tools include full compliance with local laws and customs while structuring transactions such that the transnational retains economic control and receives full benefit from different laws and customs. This requires a firm foundation in traditional tax haven techniques and an understanding of the theoretical as well as the practical problems of application. Accordingly, much of the information in this book applies to anyone who lives in a high-tax or regulatory environment. Whenever reference to the USA, North America or Western

Europe is made, what follows applies equally to any part of the former Soviet block that has high taxes or otherwise impedes free trade or where the situation requires privacy. The reverse also applies. For persons not citizens or residents of the USA or UK, both New York and London can also be tax and regulatory havens. This is because governments compete with one another and treat citizens of foreign countries differently than their own. Accordingly, the examples used should not be taken to be limitations or exclusions. Every jurisdiction can be both a haven or a burden. Riga, Latvia is unique in its attitude towards entrepreneurial activity. The commercial code guarantees the right to engage in and choose the form of entrepreneurial activity. The bureaucracy has set time limits within which it must act upon any application. If any entrepreneurial rights are violated, the agency responsible can be sued. The agency must respond in monetary damages from its allocated budget for any violation of entrepreneurial rights. The agency then has a right to sue the bureaucrat who committed the harm and recover its money from the bureaucrat's personal assets. Latvia was never legally a part of the USSR but its people did learn important lessons from 50 years of Soviet military occupation. In Riga, today the right of the individual and business organization to engage in entrepreneurial activity is officially acknowledged to be more important than bureaucratic prerogative. This is also our view from Riga and essential to the success of anyone living in the former Soviet block who wishes to protect wealth or to anyone who wishes to trade with the former Soviet republics and the West.

## INVESTING IN THE NEW AGE

In all ages and in every culture, there are individuals who sculpt their own lives out of the world available to them. They choose their own destinies and forge their own fortunes, bringing families and friends with them. They mark pathways for humanity: opening trade routes, developing markets, and financing innovations and inventions. Their actions determine the course of civilization as it moves from primitive tribalism toward a world community.

These individuals share one quality: a financial sophistication that springs from an international perspective. They are able to see beyond the neighborhood concerns that most of the world's population never transcend.

The rate of economic change accelerates constantly. Investment strategies that worked for the last generation would be disastrous today. Buy and hold or save and conserve are not the excellent advice they were a few years ago. Industries rise and die in the space of a decade. New investment media are springing up like mushrooms after a rain, offering options on futures contracts, future contracts on options, all sorts of derivatives and other esoteric instruments. Money market and other no-load mutual funds have been around for little more than two decades, yet their assets number in the hundreds of billions.

The political world is more confused than it has ever been as it struggles to find new problems to solve while ignoring the problems caused by government interventions. The same people who decry the largest government deficit in the history of the world rally against spending cuts that are actually only decreases in the rate of increase. The politicians who promised to get government off the backs of people have given the tax authorities a bigger budget and powerful new legal and technological weapons to crack down on tax cheats. The underground economy swells larger each day while legislators debate the fine points of inconsequential tax reforms. American taxpayers support the defense departments of Germany and Japan, while US unions lobby to keep these countries' products away from American consumers. The Soviet Union has collapsed yet the world does not appear to be a safer place.

British voters have given their enthusiastic endorsement to the sale of England's nationalized industries, while the French started nationalizing the remaining privately held industries. In protest, members of the French stock exchange planted smoke bombs in government buildings. Mainland China is now the third largest economy in the world after the USA and Japan. Asian countries with scarce natural resources are blossoming into consumer paradises, while African nations rich with nature's bounty are literally starving to death. The international economy may be moving into unprecedented prosperity or into a banking disaster triggered by loan defaults.

#### THE HISTORICAL PERSPECTIVE

The merchants, bankers, and shippers who first grasped the advantages of international trade operated in a world where messages about foreign investment situations had to be physically carried. Information had to be coded or memorized in politically sensitive situations. The ownership of even a few books was limited to the very wealthy classes. In many cases, carefully gathered and hoarded information was outdated before it could be put to use. Nevertheless, the early multinationals amassed the world's first honest fortunes. Using the powers of information and exchange, they rivaled the wealth of the political empires.

To this day, there are only two ways to increase economic status. One is the initiation of coercion through means that include both military and democratic processes. Coercive activity is generally employed in the redistribution of existing wealth.

The other method of gaining wealth is through voluntary transactions among consenting parties. This differs substantially from political / coercive acquisition because it actually creates new wealth through capital, personal services, or entrepreneurial actions.

The proponents of the two methods have always struggled with each other. Merchants and financiers want the use of capital to create even more wealth. Governments want it for their consumption and to buy support. Some sort of equilibrium is usually established wherein merchants pay governments a portion of their wealth in return for some degree of protection from other redistributive agencies. True financial awareness is based on that knowledge.

## THE MULTINATIONAL MAN

For the first time in history, economic sophistication is available to all who want it. The tools and perspective exploited by a relative few in the past are now available to anyone with the discernment to recognize them. Information can be obtained by anyone with access to a good library. Telecommunication and computer technology deliver that information wherever the phone lines go. Furthermore, the multinational man, (connoting the species, not the sex), can turn the confusion of twentieth century changes to his own benefit. As a Chinese philosopher said, the worse things appear to be, the greater the potential for gain.

Most people, however, including professional financial planners and large corporations, are still operating from the limited perspective of the Old World commoner. Not many people have the vision to see the world as a global community and to grasp their international options. That men and women with the opportunity to enter a cosmopolitan, international age still choose the parochial perspective is a mystery that we will not address.

Multinational companies have flowered since the Second World War. They represent a transitional stage in the continuing evolution of the ancient international organizations. It may be more accurate to call these companies transnationals because they do, in fact, transcend national borders; they do not simply operate in a multinational environment. They are, in a very real sense, companies of the earth.

The next phase in the economic evolution has already begun. The most sophisticated transnationals are now individuals who are diversified on a global basis, playing government against government as they scurry to attract transnational capital wealth. This book will guide the reader toward achieving the ability to control his or her economic destiny. After all, the techniques used by the players in the international money game are really quite simple; the best players simply elevate the basic principles into an art form.

## GOVERNMENTS AS PROFIT - MAXIMIZING ENTITIES

One of the great myths of the twentieth century is the myth of monopoly. Although it is true that organizations sometimes corner the market on a product or service in the short run, the dynamics of such situations doom them to failure.

Economic historians point out that the only monopolies that last are those backed by weapons. By definition, governments have the most weapons, literally and legally. Legislated franchises and legal barriers to entry, such as licensing restrictions, are the most common tools of the political monopolists. However, even they cannot stand forever because monopolies always raise prices above the natural market rate and the longer such a situation exists, the greater the temptation is for someone to cheat. These cheaters join the black market or simply move to a competing sovereignty and offer the market rate services offshore.

One of the best examples of a failed monopoly is the Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC). OPEC was formed at the request of the US government when its leaders decided to cut back on oil imports. The petroleum - exporting nations were told to get together, allocate each country's US export quota, and set prices. The US government collaborated by monitoring petroleum transactions and blowing the whistle when cheats tried to sell oil to Americans below the cartel price. Eventually, certain oil - exporting nations found ways to cut prices and raise revenues, using the sort of international financial tactics discussed later in this book. Today, OPEC has virtually no influence over world oil prices. There is no honor among thieves.

In most parts of the world, banking is a quasi - governmental activity. American bankers, for example, report on their clients to the government and are required to act as tax collectors. Governments continually attempt to standardize international banking practices, thus making it more difficult for citizens to protect their assets in foreign bank accounts. The stakes are high. The more regulated and taxed a banking industry is, the more profitable it becomes for individuals to bank where they can freely control their assets.

Countries that provide benign tax and regulatory climates are known as tax haven countries and have non-existent or low taxes on foreign businesses that do not participate in the local economy. Generally, they are much more relaxed about organizational formalities and lack strong local economies.

Entities located in tax haven countries can play the international financial markets and accumulate earnings that aren't taxed. These entities may even be able to invest in western countries and take advantage of the tax benefits that the tax laws grant to foreigners. By choosing among the tax laws of dozens of nations, transnational tax strategists can design investment programs that minimize individual tax liabilities. Multinational companies have taken advantage of these techniques for centuries.

The world's governments compete for the international investment business. Even a high tax country like Great Britain exempts from taxation the dividend, interest, and capital gains income of foreign investors who base themselves in London and trade in international markets. The British government realizes that if it taxes these traders, they would move to a friendlier country and Britain would lose the income from transfer fees and real estate taxes paid by these investors.

Most of the excess foreign currency reserves, (those not needed for the actual conduct of business), are in tax haven countries. Those who control these reserves are the most sophisticated of the world's financial strategists, and there is nothing to prevent the reader from becoming one of them.

#### **THE REGULATORY BURDEN**

The problems associated with doing business in the developed western world are increasing on a daily basis. Promises of deregulation fade into the reality of new restrictions. Regulated financial markets

make it difficult for new companies to secure the capital necessary to grow. The mountains of paperwork and years of delay that face those trying to raise capital for new ventures can kill entrepreneurial spirit. Those who persist pay high costs to determine out how to comply with ever - changing regulations.

Mandatory detailed financial reports reveal a firm's inner operations to the scrutiny of its competitors. Some industries, such as banking, insurance, and securities brokerage, are licensed and protected monopolies, barred to those who lack the necessary money and political pull. Established companies use the regulatory system to keep upstarts out.

In many parts of the world it is a crime to offer financial privacy to clients. Businesses are expected to discuss the most intimate details of customers' business affairs after the most casual of government requests. Detailed records and regular reports about clients, at the business' expense, are required by a plethora of agencies. This generation of westerners seems to take such practices for granted, but things are different in some countries. In many places, privacy has the protection of law and tradition, and businesses keep their clients' financial matters confidential without running afoul of the law. (The value of privacy will be addressed in more detail later.)

It is impossible to do business in some countries without paying finders' fees or consultants' fees. Such payments are not unknown within the United States, yet it is illegal for a US corporation to make these sorts of payments anywhere else in the world. This puts American institutions at a competitive disadvantage with companies from more realistic nations who admit that it is sometimes necessary to pay off the deputy minister's brother - in - law before his cousin will issue an export permit. Companies located overseas can avoid these US restrictions.

Although US interest rate controls have weakened recently, there are still many restrictions on loaning money at an agreed rate of interest. Offshore lenders do not suffer from these problems and are able to maximize earnings on their assets. In highly competitive industries, the offshore razor's edge advantage can be the margin of survival. In other cases, the advantage can make the difference between survival and real prosperity, doubling and even tripling the rate of return on capital investments.

### **CAPITAL AVAILABILITY**

Capital is the stuff that civilization is made of. It embodies, almost mystically, the financial efforts of past generations and the legacy of our ancestors. It provides enough extra fish to free the fisher while he makes another net. It is the extra seed corn that allows the planter to replant and buy a tractor. Human economic, medical, intellectual, political, and artistic advancement is dependent on capital.

Sophisticated international investors have been keeping their capital safe offshore for hundreds of years, away from the hands of those who would

selfishly destroy the future by wasting capital on politically popular but economically unsound government programs. And that's where we are today. The more onerous national taxation becomes, the greater the need for offshore security.

Two obvious advantages of the offshore capital markets deserve mention. The first is the increased availability of capital sources to the transnational financial operator. Eurocurrency, petrodollars, and so-called capital-flight money find their way to tax havens from unstable countries throughout the world.

The second advantage is that more capital is usable because it is not subject to taxation or tied up in required reserves. Thus, it is usually possible to get higher rates of return on bank deposits and lower rates of interest on loans internationally than domestically. For example, the Eurodollar is generally one-fourth of a point to three-fourths of a point higher than US domestic time deposit rates. Haven-based banks often offer even more dramatic differences.

There is another, less quantifiable aspect of international capital: by its very nature, it is high-energy money. It is the wealth that races from Hong Kong to Taiwan in reaction to news on American congressional action, hours before the New York Times has informed its jaded, anti-business readers that a new law has passed. It is money, fresh from South American mines, being exchanged for genetic-engineering stock in America. It includes insider money, controlled by government and industry leaders, transferred in coded, telexed secrecy. There is a spirit of adventure among transnational investors.

Investors who work on such a global scale are more accustomed to taking chances. Though some are conservative, others are more open to unusual investments. They expect to lose sometimes but to win more often. Domestic capital sources can't afford much of this spirit of entrepreneurship. They are not as willing to take a chance on out-of-the-ordinary profit opportunities. This is not true in the international investment community.

#### PEACE OF MIND (OR PEACE OF MINE)

There's an old joke about the client who has been told by his insurance broker that he isn't protected from a ruinous disaster. Then why have I been paying insurance premiums all these years? , he demands. The insurance agent answers smugly, Why, for peace of mind, of course.

When the Continental Illinois Bank and Trust Company ran into trouble, it had liabilities of \$60 billion. At the same time, the total reserves available to the FDIC amounted to only \$16 billion, barely a quarter of the money necessary to cover one bank's liabilities. The truth is that the FDIC is incapable of handling a real bank run and that all investors in American banks are exposed to a certain amount of risk. In a financial panic, the FDIC would be limited to burying the bodies.

There are other risks that are generally ignored in North America. These are political and military risks. Investors in the rest of the world take the possibility of war much more seriously than Americans do. An 80-year-old European has personally experienced 2 continent-spanning conflicts that killed millions of his fellow citizens. Asia has suffered war without a period of peace for more than 50 years. South America's most recognizable political feature is the instability of its governments and few observers of the international scene expect an outbreak of tranquillity in the near future. Optimists hope that the problems will be restricted to episodes of terrorism rather than open warfare.

Americans have not suffered extensive domestic war damage since the Civil War and therefore do not usually factor war risk into their investment and business calculations. That may not be prudent. Even the entanglements of allies can have profound effects on the American economy. Political change in Africa could cut off certain strategic metals from the North American market that would devastate high-tech, medical, and transportation industries within months.

Terrorism also has brought political violence to American shores. Terrorist bombs have exploded in Senate quarters, the World Trade Center, universities, power plants, and abortion clinics. International terrorism is increasing, as well, making the assumption of American invulnerability untrue. Investors whose assets are too localized would be helpless to rebuild after a major catastrophe, whereas internationally diversified investors have rebuilt in the rubble of other people's financial mistakes over and over.

There are other forms of political tyranny, equally capable of destroying financial bases. American city and local governments have the legal right to exercise the powers of eminent domain. Interests opposed to private property have taken over communities in America and, through the exercise of police powers, have imposed rent controls, zoning restrictions, condominium - conversion bans, and hundreds of other coercive incursions against the use of private property. Through a variety of mechanisms including high taxes, some communities have eliminated development entirely. The fact that individuals, families, and companies in those communities had invested millions of dollars, believing that the areas would be free to develop, counts for nothing.

So - called environmentalist groups have used the power of the state to ban the development of mineral rich lands, without recompense to those who bought and developed the land.

## WEALTH AND PRIVACY

The use of currency is one of the most noteworthy of human accomplishments, worthy of a place on the list that includes language and art. It is another example of society's ability to agree on and use symbols. Without a tool to facilitate transactions, economic activity would be a burdensome process of endless barter chains; capitalism and civilization would not have progressed as far as they have.

Money is not wealth. It is a storage device. A person alone on an island with a billion dollars in currency or gold coins does not possess wealth unless he can trade it for goods and services. The integrity of a currency therefore is crucial.

Tax havens are known for banking confidentiality. This reflects an Old World attitude about wealth, unfortunately rare today. The term conspicuous consumption, coined by the economist Thorsten Veblen, refers to spending that is meant only to demonstrate affluence to others. Conspicuous consumption is an obvious sign of financial and emotional naiveté. To those who do not enjoy wealth unless they can impress others with it, money does not represent the freedom to control one's own life. It becomes an end in itself and is not enjoyed unless others are aware of it. These people have little use for banking secrecy laws which allow men and women to keep their net worth discreetly to themselves while enjoying the advantages such a position brings.

Suspicion toward those who value their financial privacy is a peculiar attitude. The Vietnamese and Chinese who did business with Americans before communist regimes took over their countries have no trouble understanding why investors would choose to keep their portfolios secret. Both their lives and their fortunes were thus saved. Representatives of American interests in Cuba, Lebanon, Iran, Nicaragua, and Afghanistan undoubtedly could add to a discussion of the matter. The Jews who fled Germany in the 1930s were aided by illegally smuggled wealth and Swiss bank accounts. The writer and futurist Herman Kahn tells of a gift from his grandfather: a US \$20 gold piece and the admonition, Keep this coin, never sell it. It is to be used to bribe the border guards.

Another reason for official secrecy, (often under the pretext of national security), is the very real danger of politically motivated vandalism, kidnapping, and assassination. Details about high government officials and their family lives are jealously guarded by official agencies. Large multinational corporations have also begun to increase security for their top executives. All indications signal that the business of terrorism is still in a growth period.

It is an absurdly simple matter to buy credit - rating service reports or to ferret out where a person's credit cards are used on a regular basis. The bank account balances, real estate holdings, business affiliations, magazine subscriptions, medical records, telephone call records, legal files, and physical characteristics of most Americans are available to anybody with a little determination.

Transnational investors have much more control over the information that is available to others. The mere fact that investments are international means that the cost of gathering information about them will be much greater than the costs of information about domestic investors. In addition, these investors operate through organizations based in countries with a tradition of discretion and legal penalties for even inquiring about the private financial affairs of others.

Furthermore, privacy protects ideas and techniques. In the United States, competitors in the hotel and supermarket business often track more successful firms' real estate dealings and build near these sites. Some real estate agents monitor the activities of companies who use land in large blocks. When they discover one of those companies in the process of buying land, the agents attempt to secure crucial plots within those blocks and force the company to buy their sites at extraordinary cost or abandon the entire project. Confidentiality can make real differences in the purchase price of many properties and commodities.

### THE RULES OF THE GAME

This book provides an introduction to the international money game. It is a handbook on the basic principles and tools used at the highest levels of international finance. Practical instructions and resources are detailed on the most important areas of international economic tactics:

*Diversification* - Information about actual locations are detailed with suggestions on ways to choose among the many different offshore facilities and tailor their services to specific business and investment needs.

*Tax planning* - Instructions on becoming multinational to take advantage of the complexities of the Revenue Code without becoming vulnerable to changes in tax laws.

*Innovative tools* - Direction on establishing forms of organizations that are unavailable domestically, including international banks that offer financial, insurance, and securities brokerage services. Of particular interest to most investors will be instructions on foreign trusts.

This book contains general principles that are likely to apply for many years. It is only an introduction to a tradition that has been developing for centuries and it cannot replace experience. Laws are complex and continually changing. To keep up with the ongoing efforts of high-tax countries seeking new ways to impede financial freedom, it's important to investigate and plan investment strategies carefully.

After understanding the profound advantages that exist offshore, some readers will seek out professional advisors experienced in international transactions. Others will go on to become advisors themselves. Many will do neither. They are part of the majority who do not care if their assets are invested in productive activities that create employment, progress, and profits, or in bureaucratic activities. They do not, in any important sense, control their own finances, and those who do not control their own finances cannot claim to manage their own lives.

At some point in life it is necessary, if we want to wrest control of our own destinies, to take the first step.

Welcome to the game.

2

## AN OFFSHORE TRAVELOGUE

The flow of money is very much like the hydrological cycle in which water moves, irresistibly, to the sea. It's used, reused, and finally ends up in the great reservoirs of the oceans.

Money also flows from every nation on earth. Some of it is visible but most of it flows underground (like water) to the reservoirs in the tax haven countries.

Given the analogy, it's appropriate that most of the better known tax havens, (with the obvious exception of Switzerland), are island nations, but this probably has to do with the fact that tropical islands are particularly nice places in which to bank. Every nation in the world sends capital through financial centers to the tax havens. Individuals, trusts, corporations, and governments play the international money game. Israel operates a Swiss bank. The Soviet Union's bank in Switzerland was called Woschod Handelsbank. The People's Republic of China earns a significant portion of its foreign exchange from commercial and financial enterprises located in Hong Kong. US government agencies have accounts in St. Vincent and the Bahamas.

The basic reason that money is expatriated is governments' double standard toward the finances of their subjects and of foreigners. Most people will not go offshore with their money. Governments know this and take advantage of the fact that the majority will put up with nearly anything done to them by people who speak their language without an accent.

On the other hand, there are approximately 250 countries and territories in the world and all but one's home country can be considered a potential offshore refuge. Only a government that has been driven to the wall will confiscate foreign investments, knowing that such an action will end foreign investment for a long time. All the world's governments compete for foreign capital although they don't do it blatantly, since most maintain the pretense that they are not after the money of other governments' subjects. Furthermore, most do not advertise their policies lest too many of their own subjects pick up on the game.

These facts lead to one conclusion. It is better to be a foreign investor than a domestic investor. That end can be accomplished in four different sorts of legal environments.

*The controlled nations* include most nations and range from brutal totalitarian states to Western democracies. The regulatory and tax policies of these states provide the incentive for the vast flow of capital outward. In some countries, investors bank in tax havens to earn a high return; citizens of other

countries send money abroad to safeguard their lives. Swiss banking practices saved more Jews from Nazi death camps than all the Allied nations combined.

*The financial centers* are the great cities, with their collections of financial service businesses. They include London, New York, Zurich, Honk Kong and Riga. It is through these cities that offshore money flows, mixed in with the stream of ordinary international commerce. Even though some of these cities are in controlled nations, the national governments rarely interfere with the transfers because to do so would be disastrous for their all - important foreign trade.

*The treaty havens* are countries such as Switzerland and The Netherlands Antilles which have tax treaties with other countries that give them certain benefits under tax laws. Exemption from withholding requirements on income paid to foreign entities within the treaty havens is a common benefit. These countries may have low internal taxes, making them as useful as pure tax havens for some investment purposes.

*The tax havens* are places like The Channel Islands and the Caymans that have strict banking secrecy laws and levy no taxes on foreign transactions occurring on their soil. Lacking natural resources, they have little to offer the world other than freedom. Many tax havens have attracted businesses that provide the full range of financial services one expects to find only in major cities.

Tax havens come in many varieties. Some predate the Industrial Age and some have come into existence since the collapse of the USSR. All have their advantages and disadvantages. Some adhere to ethical standards of the highest caliber and some host outright scams. The legal structures of the tax haven countries change continually, as do all countries. It's worth taking the time to study the rules of the game and the squares of the board.

### THE WESTERN HEMISPHERE

The Western hemisphere contains many of the more important tax havens. The most important, without question, is the United States, although it offers very selective services to foreign nationals and businesses. The US government does not tax payments such as bank interest paid to foreigners. It has no exchange controls (to date) and, most importantly, it is relatively free and stable. The United States can be a very attractive place to invest for citizens of other countries.

The United States provides tax haven - like services to politically well - connected foreigners. Current and past rulers of Central and South American nations tend to favor Florida and Texas real estate. The US government allows the anonymous sale of treasury securities to foreigners on the grounds that requiring identification would diminish the marketability of the securities. Historically, Americans have benefited significantly from the inflow of offshore capital into the United States and will probably continue to do so.

Proximity to the United States, and to a lesser extent Canada and the unstable South American countries, is a major advantage for other tax havens. Many small, poorer nations in the Caribbean depend on the presence of foreign investors for their support. The Caribbean locations are convenient to investors who like to fly to their banks quickly. From the point of view of the banking institutions, proximity to the source of great quantities of highly taxed moneys seeking safe haven is advantageous.

### **ST. VINCENT**

St. Vincent is an independent former British colony. It comprises 16 islands in the Grenadines just north of Grenada. St. Vincent island is by far the largest. Together with other West Indies states, it participated with US forces in the invasion of Grenada.

St. Vincent is a pure tax haven where companies owned by nonresidents that do not provide services to or receive profits from that country are exempt from St. Vincent taxes. The St. Vincent Trust Authority is in charge of the registration and regulation of international companies. Its legal system is derived from British Common Law.

St. Vincent's major benefits are its lower costs, better reputation, and less regulated environment compared with some of the better known Caribbean tax havens. Beyond these factors, St. Vincent offers a quieter and more intimate business community. It is relatively easy to visit the St. Vincent Trust Authority offices in the capital city, Kingstown, and get to know the people there personally. St. Vincent is still trying to establish itself in the tax haven business and is, therefore, open to aggressive new companies.

Organizations with mailing addresses in the more established Cayman islands set off alarm bells in the minds of US regulatory and tax officials. Bermuda is controlled by an old boy network of financiers that makes it very difficult for newcomers to go into business. Panama's tax haven business is dominated by large US corporations. Small businesses may have a hard time establishing a good working relationship with the authorities.

### **THE CAYMAN ISLANDS**

This locality comprises three islands located in the central Caribbean, 475 miles south of Miami. The capital, Georgetown, is on Grand Cayman, the largest of the islands. The small population is more economically secure than most of the other Caribbean Islands and seems content to remain a British colony. In recent years, the Cayman Islands have grown in popularity as a tax haven, and facilities have developed accordingly. Grand Cayman has more telex lines per capita than any other place on earth. The Cayman Islands' secrecy law is one of the tightest in existence. Merely attempting to obtain confidential information is a punishable offense.

Careful regulation has turned the Cayman Islands into a popular banking center. Most major world banks have branches there. The government has gone

to extraordinary lengths to encourage responsible tax haven business. It has resisted IRS attempts, legal and otherwise, to crack its secrecy laws and has shown an entrepreneurial willingness to customize its legal structure for the benefit of foreign investors. When a loophole was uncovered in the UK Taxes Act (1970), for example, the Cayman Islands' government rewrote its laws to allow trusts organized in the Caymans to take advantage of it.

The Cayman Islands do present some problems. For one, no other tax haven is as notorious. At one point, government agents were stationed at Miami International Airport to photograph everyone getting off flights from the Cayman Islands. After a Cayman bank official was subpoenaed at the Miami airport while changing from one British Airways flight to another, British Airways constructed a transit lounge so travelers who were changing planes did not have to clear US customs.

The Caymans are strategically unimportant to the US government and it has taken to treating the islands like an outlaw state. There is a tendency to red-flag any tax return or report with the name Cayman Islands on it. Realistically, though, these problems are of real concern only to the large criminal operations. Hundreds of perfectly legitimate banks and businesses operate in the Cayman Islands and find it to be a convenient, profitable, and pleasant place to do business.

### PANAMA

This country was created by the United States when Columbia, which controlled the site of the proposed transisthmus canal, balked at the terms of the project. Panama has done well for itself, as Central American countries go. Perhaps because of its position astride an important route of international commerce, Panama has long been an important offshore center.

It was noted for two traditional offshore business activities: incorporation and flag - of - convenience shipping. Before the 1960s, these were the main areas of offshore activity for American investors. At that time, it was possible to accumulate passive income, (dividends, interest, rent, royalties, and income from personal services), in foreign corporations with no US tax liability until distribution, when the income actually left Panama.

That changed with the infamous Revenue Act of 1962 but foreign corporations still have an important role in today's more exotic tax - avoidance programs. Panama is, in fact, a pure tax haven with reasonable business operation fees and no taxes on foreign source income. It is also a good - sized banking center with a bank secrecy law. If it's not as popular as the Caribbean Islands, perhaps that's because it's in a rather unstable area. The Panamanian government has exhibited some signs of strain.

## MEXICO

Mexico is of interest too because it provides a good example not of the rewards of foreign investment but of its risks. It is an overpopulated and undercapitalized country next door to one of the largest and wealthiest countries on earth. After enduring a generation of revolution, Mexico has been a one - party democracy for 50 years.

Several years ago, US banks rushed to lend Mexico billions of dollars. Some of this money was used to build oil production facilities but much of it disappeared. At the same time, many Americans were attracted to Mexican banks by their high interest rates and convenient offshore location. Mexico had, theoretically, banking secrecy and became something of a retirement haven as American retirees moved south in search of warm weather and low prices to stretch their pensions.

Unfortunately for those involved in the Mexican banking fad, oil prices began dropping in the early 1980s and Mexico found itself unable to borrow new funds to continue its deficit - financed petrol boom. In fact, it began to look as if Mexico might be unable to repay the money that it had already borrowed. This possibility led to fears that the Bank of America, which had lent a high proportion of its assets to Mexico, would collapse. The entire American banking system was shaken and was afraid that the crash of one of the country's largest banks would bring the whole industry down. In August 1973, the Mexican government finally acted. Desperately short of foreign exchange, it nationalized the banks and imposed rigid controls on capital flight to prevent panic - stricken investors from withdrawing their funds. It forcibly converted US dollar accounts into peso accounts at the official exchange rate, (much lower than the free market rate). Thousands of Americans lost a large part of their savings.

The lesson of Mexico is that assets ought to be committed only to stable regimes under continuous monitoring. The smart money was out of Mexico long before the importance of diversification was obvious to all. If the large banks had not committed so much money to Mexico and other Latin American countries, they might not be in the trouble they are now. For the individual too, diversification offers important protection. Mexican leaders and bankers themselves are certainly not overinvested in Mexico.

## EUROPE

In general, Europe is much more cosmopolitan than the Americas. International travel, news, and investment are commonplace on the Continent. Europe contains a range of political systems, from the communism of Belarus to the deeply ingrained classic liberalism of Switzerland. Since Europe is an area of extreme economic and political diversity, wealth moves across national borders constantly. After all, it's not difficult to drive across several borders in a single day. Financial services of all kinds are easy to obtain and offshore banking is much more common.

## SWITZERLAND

Switzerland is the archetype of tax havens. It has been the traditional money haven for centuries. The only region of Europe that has declined participation in wars of territorial expansion, Switzerland has a well - deserved reputation for neutrality (but not pacifism).

The Swiss have produced Europe's most sought - after mercenaries for years. Even the Pope is protected by Swiss Guards. In Switzerland today, all men between the ages of 20 and 50 are members of the army and undergo intense yearly training to maintain their skills. Switzerland is a true federation with a weak central government and strong states (cantons) that tend to go their own way over such details as taxes and language. There are four official languages, none of them English. The country does not even have a national anthem, only regional canton anthems.

The very name Switzerland inspires financial associations such as numbered accounts, the gnomes of Zurich, and banking secrecy. Yet according to IRS press releases, Switzerland is no longer the land of confidential banking. Those IRS claims are based on two Swiss agreements with the US government. The first is the Mutual Assistance Treaty of 1977 that promises Swiss cooperation in the investigation of certain organized criminal activities. The second is the Memorandum of Understanding and Private Agreement of 1982, adding certain violations of insider trading laws to the types of activities Swiss bankers agreed to investigate in the 1977 treaty.

### 3

## STARTING AN INTERNATIONAL BANK

When a notorious bank robber was asked why he robbed banks, he reportedly replied, "Because that is where the money is. International investors have discovered for themselves that owning a bank can be even more lucrative than a career in bank robbery. Because running one's own bank dramatically demonstrates the benefits of offshore financial operations, it is the first case study of what can be accomplished once the investor breaks free of domestic confines. Banking is not as exotic as it might seem at first glance. A bank is merely a company organized much like other companies. It is built upon trust and it flourishes, as all companies do, by keeping promises. The following material is of equal importance to the user as well as the organizer of any international business organization.

## HISTORY OF BANKING

Banks were originally warehouses that stored the gold and other valuable property of customers. These warehouses often were operated by goldsmiths who had to safeguard their own stock anyway and issued receipts

for the stored valuables. If a buyer wanted to make a payment to a seller, the buyer might sign his warehouse receipt over to the seller or write an order (draft) to the goldsmith telling him to pay some of the buyer's gold to the seller. This was easier and safer than taking his gold out of the warehouse and personally delivering it to the seller. A short time after gold warehousing began, warehouse owners figured out that, gold being gold, they could lend out some of the gold and earn interest, keeping enough on hand to take care of day-to-day withdrawals. Thus fractional reserve banking was born.

Whether or not fractional reserve banking was begun with the knowledge of the depositors, it soon became the way most banks did business. Banks came to pay interest on deposits instead of charging storage fees. Today, depositors lend money to a bank and that bank in turn lends most of it to borrowers, acting as a loan broker.

Banks are more than that, though. In a real sense, banks make money. Their debts, their promises to pay, are money. A bank account balance, which is nothing more than a debt owed by a bank to a depositor, is treated as money by the depositor himself, by those people he makes payments to, and by the government that counts those bank balances in the monetary statistics. Money has become paper, and banks are able to create money in the course of their day-to-day operations. For example, let's say a deposit of US \$ 1,000 is placed in Bank A. Assuming that banks are bound by a 20 percent reserve requirement, (which is higher than that percent normally required by regulators), then Bank A can loan out 80 percent of that money. Bank A thus loans US \$ 800 to Mr. Butcher, who deposits the money in Bank B. Bank B lends US \$ 640 of Mr. Butcher's money to Mr. Baker, who deposits it in Bank C. Bank C lends US \$ 512 of Mr. Baker's money to Ms. Stickmaker, who deposits it in Bank D, and so on. Notice what has happened. The bank accounts of all of the parties still reflect the full balances that they have deposited, even though most of the money was lent out. As the original US \$ 1,000 works its way through the system, it has multiplied to almost US \$ 5,000. All of this new money was created by the banks involved.

Because banks have this unique power to create money, the right to start a bank frequently has been sought by financiers to benefit from their operations and jealously guarded by the entrenched financial establishment. It is more difficult to start a bank than to start perhaps any other business. Brains and money are not enough; political muscle is necessary to overcome the opposition of the established banks who enjoy their monopoly position and fight to preserve it. The bank regulators have established a close relationship with existing banks. Each side benefits from the status quo and no one wants to see new competition shake things up. The banks will take money and loan it out but they resist letting their clients get into the game. The following pages explain how to start an offshore bank and gain the benefits of banking.

### GETTING STARTED

Although it is difficult to start a bank in most of the large bureaucratic countries, there are many nations whose laws are not as strict. In fact, there are

jurisdictions where people have been able to start banks just by incorporating a company with the word bank in its name. This has allowed a number of casual and unscrupulous operators to get into the bank business in these locations and to damage the reputation of other banks. When this happens, the local government often restricts the issuance of new licenses and tries to clear the deadwood out from among the old licensed firms. Other jurisdictions, such as the Cayman Islands, have had reasonable bank regulations for some time and so have prospered as financial centers.

When just starting out in banking at a low level of capitalization, the best strategy is to incorporate the bank in as good a banking environment as one can afford, then to build up enough of a reputation for keeping commitments to start doing business in a better location. Most of today's large banks started with one person or a small group of people who offered nothing but their promises and reputations.

Bank formation is a very political activity everywhere, so it's impossible to know what jurisdiction will be best by the time this book is printed. Once a site is selected, a local professional will help obtain the bank license. The local assistance of a registered agent will be needed, in any case, and a well-known local professional can open many doors during the organization process. A professional recommendation may be obtained from other investors or by traveling to the selected locale to find one. The formation process itself can teach a great deal about how things are accomplished in the chosen haven and in the offshore world in general.

A short aside about preparation is in order here. It is important to learn as much as possible about investing before moving into the international investment community. Someone uncomfortable doing business with his local bank or broker will not enjoy overseas dealings. It is essential to put in the preparation time required by complex ventures, otherwise one may be better off accepting the services of an established international organization.

One shortcut is to buy a bank that is already in existence. This saves a good deal of time and should end up costing about the same as doing it from scratch. There are companies that make their living by establishing banks and then selling them to interested buyers. These companies range from clean to shady and the normal rules apply about knowing what one is buying before paying. It is a good idea to contact the regulatory authorities in the country where the bank is located to check on the company's reputation. In addition, contact an independent local professional in the area to get an opinion on the legitimacy of the proposed sale.

### **ORGANIZING THE BANK**

Bank organization will be different for each jurisdiction entered. Many banks are incorporated in two tax havens to facilitate business continuity in case the laws (or the government) change in the primary country. The following decisions are common to most banks and are followed by a typical application process.

### **CAPITALIZATION**

Capital requirements vary from virtually zero to several hundred thousand US dollars. The lower end applies to countries with no banking laws. The potential banker merely organizes a regular corporation and calls it a bank. The more sophisticated tax havens, such as Cayman, The Bahamas, and St. Vincent, have reasonably high capital requirements. This capital need not be cash. Marketable securities, real estate, bonds, and even personal property may be used, provided their value can be proven to the authorities. When carefully structured, most of the money can be borrowed. The borrower must be able to honor the note, however.

In most cases, capitalization must pass through at least one other bank in the tax haven to prove that it does exist. A country that requires the assets to remain there will not remain on anyone's list of desirable tax havens. A country such as Anguilla couldn't begin to absorb that much capital.

### **NAMING THE BANK**

The selection of a good name is paramount to a bank's success. One's good reputation and financial strength will be associated with the bank's name, which will be difficult to change once business has commenced, both legally and in the minds of clients and correspondents. The bank can create money only if others accept its paper as money. This trust is dependent, in part, on the institution's name.

The name should be clean and distinctive. Avoid long, wordy, difficult to spell names. Consider selecting a name in another language to reflect transnational business dealings: Banco de Carib, Banco National de Columbia, or Bankhaus Caveat.

Other names create the impression that the bank is substantial, such as: Swiss International Bank Limited, European Pacific Bank Limited, and The First Bank of North America. European Overseas Bank was derived from European American Bank and California Overseas Bank, both multimillion dollar banks.

Still other bank names are directly associated with the owner. Some examples are: Kennedy International Bank and Trust Company, Alexander Bankcorp Limited, and Banque Peterson. The bank name may also describe the types of activities it conducts, such as EP International Trade Bank, Financial Guarantee Bank, and Caribbean Savings Bank.

The international trademarks of other firms must be avoided. Some corporations will sue anyone with names vaguely similar to theirs. Recently, City Bank, a multibillion dollar New York-based bank, filed suit against 4 million dollar City Bank of San Francisco for having a similar name. While the small bank could win the suit, it might not be able to afford the legal fees. In addition, this type of harassment can affect acceptance of advertising by international periodicals.

## **BANK DIRECTORIES**

Bankers want to deal with other members of their club. There are thousands of banks in the world, so even major ones may not be familiar to everyone. Two recognized international bank publications looked to for information on the size and legitimacy of banks are the *International Bankers Directory*, (better known as the Banker's Blue Book), and the *World Bank Directory*, published by the R.L. Polk Company.

Entry in one or both of these listings is highly advisable if a bank wants to do business with organizations that aren't familiar with it or its associates. These publications are serious about maintaining the quality of their listings. At minimum, banks have to submit proof of incorporation. A new bank's incorporator can probably handle the listings.

## **DIRECTORS**

The bank's directors are elected by the shareholders to direct company policy and appoint the officers of the bank. They are normally the largest shareholders or their close associates. In some cases, outside directors may be elected to advise on areas of expertise not available through the owners or management. Large customers or potential customers may be included both to add knowledge and cement business relationships. A bank directorship is a prestigious and profitable position. The directors know that there is at least one bank where they can get preferred treatment and they also receive a small annual fee.

The stockholders of a bank sometimes prefer to keep their investment confidential. For various reasons, they may not wish to appear to be associated with either the ownership or management of the operation. In most tax havens, the use of nominee directors will ensure this. These are appointed agents into whose names the bank stock is transferred by agreement. They are the owners of record but, per agreement, vote according to the instructions of the true owners. A nominee will generally charge about US \$ 500 per year for this service.

## **RESIDENT REPRESENTATIVE OR OFFICE**

All tax havens have local accountants, attorneys, bankers, or quasi-governmental officers who act as local agents for banks or other businesses. These agents forward mail, answer inquiries, represent the bank to regulatory agencies, and perform any other necessary services. They normally charge a minimum fee for a basic package, plus additional time and expenses for extra services. The bank is expected to pay the direct cost of telephones, telexes, and postage. Annual costs for the agent's services vary greatly according to transaction and communication volumes. The representative is bound by the local bank secrecy and responsibility laws.

The establishment of an office offers many advantages over using a representative. For one, the staff is fully dedicated to the bank's needs. A

trusted associate who already knows how the organization operates can handle transactions on site. This reduces crucial communication time lags and lowers the legal exposure of conducting bank business in another jurisdiction.

The drawback is expense. The bank has to rent an office and hire staff. Office equipment, supplies, and furniture are surprisingly expensive in less developed tax havens. An expatriate manager has to be paid wages that are about equal to the home salary. As most tax havens do not encourage outsiders to enter their job market, expect difficulty in getting the necessary entry and work permits for a manager.

Lastly, remember that business in less developed countries runs more slowly and more inefficiently than in the industrialized world. Whether dealing through an agent or one's own office, patience and tolerance are necessary to successfully manage the bank.

### **INCORPORATION**

It is possible for the owner to travel to a particular tax haven and follow through on the major items of bank incorporation. It's much the same as trying to act as one's own general contractor. Any money saved will probably not compensate for the time and aggravation expended. It is advisable to retain a well - connected professional experienced in dealing with the particular government and bank licensing. Bureaucracies like to deal with friends. Most tax havens have local attorneys or advisors who specialize in chartering offshore banks and corporations.

The incorporator advises the owner on the information required and the form of the documentation necessary, submits the application to the proper authorities, and follows it through the maze of local bureaucracy. Nominee directors are hired by him if necessary. The incorporator helps the owner decide whether to use a registered representative or to open an office. He also helps implement decisions. The incorporator can assist in defining the structure of the organization, supply information about local conditions, provide marketing ideas, and contribute many more useful services to aid the profitable birth of the bank.

### **HOW TO PROFIT**

As a profession, bankers enjoy high status and the trust of the business community, with a reputation for being conservative. However, the reader who has had many dealings with banks has probably been frustrated by their lack of imagination or, possibly, by incompetence. The fact that bankers consistently make money is an indication of how easy it is to be a banker. The innovative banker can add to conventional banking advantages through imaginative services that major banks cannot or will not offer. The remainder of this chapter covers various services that have been successfully offered by major international banks as well as tax haven banks.

## DEPOSITS

The key to conventional banking profitability is for the bank to borrow money at a low rate and lend it out at a higher rate. The least expensive source of money is deposits: noninterest demand, interest - paying savings, and time deposits. The broader the deposit base, the more stable the bank's money costs will be. The longer the terms of the deposits, the lower liquid reserves need be.

One St. Vincent bank was opened by a large US manufacturing company just to take advantage of the US - St. Vincent float. The firm estimates that opening a bank just to pay suppliers added US\$ 500,000 to its profits. However, some debtors are hesitant to accept foreign checks and will not authorize credit until they clear. Since governments almost always accept these checks, they are an excellent means of paying tax liabilities.

Another selling tool is the numbered checking account where no signature is required, only the account number, although the secrecy regulations of most tax havens do not require banks to even respond to inquiries about depositors. Since each account has a number for accounting purposes anyway, this service requires no extra effort. This offers clients the ultimate in confidentiality but entails a heavy responsibility on the bank's part of protecting the identity of the account holder. The account holder can have all checks and statements retained at the bank or sent wherever requested. A post office box is recommended for all confidential correspondence.

Savings accounts are an offshore bank's most attractive deposit service. A tax haven bank is not required to report information on individual accounts to any governmental agency. If the bank's client chooses to evade taxes in his home country and deposit certain assets in his tax haven bank, he can considerably increase the investment yield on his savings account. This is the simplest use of a tax haven bank. It is a use over which the bank has no control.

This tax advantage means that the interest rate paid does not have to be much higher than major bank rates. For example, the authors know of offshore banks that paid 9 to 13 percent on US dollars while the Eurodollar rate was 10 to 11 percent. Interest rates vary with the amount and time period of the deposit.

As the offshore bank doesn't have a household name and isn't located in a major money center, it does have to pay slightly higher interest than major banks and provide better, more innovative service. The offshore bank needs impressive documentation, professional advertising, and an articulate staff. It must present a substantial appearance so that people will trust it with their money.

Deposits are developed through business associates, family, friends and the public. When advertising, the bank must consider the banking law of each country in which it advertises. International publications with a multinational and sophisticated readership, such as the *Economist* and the *Herald Tribune*, are good vehicles for attracting clients. These ads should not be too pointed, so as

not to attract regulatory attention. Each inquiry is promptly followed up with brochures, rate sheets, and a signature card.

A mailing list is established with these names, for sending updated brochures and announcements of new services every few months. Potential customers are reassured by this proof of continuity. Actual deposits can arrive months or even years after the first contact.

The bank can accept deposits in any major currency. In these inflationary times, many people seek to protect their assets by investing their savings in a hard currency, such as Swiss francs or German marks. These countries have established a reputation for upholding the value of their currency and for avoiding depreciation by inflation. The bank converts the deposits into the bank's prime currency, figures interest on the original amount, and converts back when the account is drawn upon. The cost of this transaction increases if the currency deposited becomes more valuable than the prime currency, so the bank may cover a larger deposit with a currency futures contract. However, this complicates bookkeeping as a new account must be set up to record currency valuation losses or profits.

A classic banking strategy for increasing deposits is to require compensating balances for loans. A 12 percent loan with a 25 percent compensating balance requirement produces an effective interest rate of 16 percent. A 12 percent loan of US\$ 100,000, for example, accrues US\$ 12,000 annual interest. If the borrower only gets the use of US\$ 75,000, the actual rate is US\$ 12,000/75,000 or 16 percent. (Loan packages requiring a 100 percent compensating balance are discussed under lending.)

Imaginative packaging of services helps increase deposits. Trust administration requires that some money be kept in current accounts to pay for current obligations and new investments. When providing management services for other banks, insurance companies, or trading companies, the offshore bank enjoys, in turn, the deposits and clearing services of these organizations, as well as its management fees. Real estate administration and margin accounts also provide cash flow through the bank.

## **LENDING**

After the offshore bank has successfully attracted deposits, something must be done with them. Lending money at a higher rate than interest paid on it insures a profit, but only if the loan is repaid. Successful lending depends on good business sense, the ability to read people and balance sheets, knowledge of collateral, and negotiating ability. Spread the risk wide enough that one or two bad loans won't cripple the bank.

Most tax havens do not have usury laws, so the offshore bank can charge higher interest rates than are allowed in most countries. The bank can accept a percentage of ownership in a customer's organization as part of the fee for a loan. When doing so, it tries to negotiate as high a compensating balance as it can to take advantage of a bank's right of offset. This means that if the bank is

owed a past - due debt by the organization, the bank can use any of the borrowing assets it controls to offset the debt. Therefore, any compensating balance is money that will not be lost, serving to lower risks and increase profits.

Some loans can be structured with 100 percent compensating balances. The loan is immediately transferred to a savings account in the bank. These back - to - back loans have a spread of 1 to 3 percent, the difference between the loan rate and the savings account rate. There are several reasons these loans can be useful.

A corporation may need to show a higher capitalization on its books than it actually has at a particular point in time to enable it to get a loan from another lender or better terms from its suppliers. A principal in the company can borrow a sum from an offshore bank and use it to purchase a time deposit from the same bank. He then uses this certified deposit to purchase more stock in the company. As a result, the company's balance sheet shows increased paid - in capital and increased current assets. The principal's personal balance sheet reflects a higher level of debt and a higher asset value of investment in the company. The interest paid on the personal loan can be deducted, while the company pays taxes on interest received. Since the personal tax rate is normally higher than the corporate rate, the tax reduction can cover the bank's fee.

An entity producing foreign income can do even better. It can set up a foreign trading company, for instance, to be managed by the bank. The trading company buys a product at production cost and sells it at a normal profit margin. The profit is then invested in a time deposit account. The amount of the deposit can be lent back to the parent company at a 1 to 3 percent spread over the Certificate of Deposit (CD) rate. Since the trading company is based in a tax haven, it pays no taxes on either the profit or the interest received. The parent company gets use of the profit and receives a tax deduction on the interest paid by the bank.

Here's an example: Parent company A manufactures a product for US\$ 800,000, which it sells for US\$ 1 million. The US\$ 200,000 profit is invested in an 8 percent CD and is lent to A at 10 percent. A's tax rate is 48 percent and the offshore tax is zero. The balance sheet shows

#### ORIGINAL CASH FLOW

\$1,000,000	sales
<u>(800,000)</u>	cost
200,000	profit pre - tax
<u>(96,000)</u>	tax @ 48 %
\$ 104,000	profit after tax

With an offshore company and back - to - back loan, the figures read as follows:

## Parent A

\$ 800,000	trading company sales
<u>(800,000)</u>	cost of goods
0	gross profit
<u>(20,000)</u>	interest paid @ 10 %
\$ (10,400)	foreign sales loss

## Trading Company

\$ 1,000,000	sales
<u>(800,000)</u>	cost
200,000	profit
16,000	interest 8%
\$ 216,000	T. profit

## Corporate net:

\$ (10,400)	parent A's loss
<u>216,000</u>	offset gain
\$ 205,600	net corporate profit
<u>(104,000)</u>	profit after tax
	w/o offshore company
\$ 101,600	increase in net

So, in this example, the after - tax profit on the foreign trade portion of the business increased by 98.9 percent.

Other loans made by the bank are covered by various levels of collateral. Business loans can be backed by stock, inventory, and compensating balances. Real estate or construction loans, of course, are collateralized by the property. Personal loans also can be made.

An interesting variation is accomplished with a captive insurance company. It works in this way: A US corporation sets up a self - insurance trust to cover employee hospitalization and workers' compensation claims. This trust reinsures almost all this risk with a foreign insurance company that is owned by a principal or the corporation. The surplus is lent back to the corporation as we have seen previously.

This allows companies to retain profits they would otherwise be giving to insurance companies as well as accumulate cash reserves tax - free and obtain current US tax deductions for most of the costs.

Lending escrow money is slightly more risky. The bank lends someone a sum that is kept in escrow at the bank or a cooperating escrow company. The agreement must be written such that the escrow cannot be closed and the money transferred unless additional financing is obtained. This allows the client to tie up a property until money is found to pay for it. This type of loan should

require higher fees than the previously discussed loans. If the escrow should close, the bank must pay the amount agreed upon. Then there is no deposit to offset the bank's up-fronted cash payments if the client cannot pay. Some banks have received 3 to 10 percent loan origination fees and prime rate plus 3 percent as interest on this type of loan. A real estate expert should approve each escrow agreement before the bank makes the loan.

An active securities brokerage profitably increases loan production. The brokers sell the equivalent of a US margin account, allowing the bank's customers to borrow a percentage of the value of their stock or commodity purchase. The bank then lends up to 75 percent of the cost of listed stocks with reasonable safety. A St. Vincent bank, for instance, has a margin account in the US through which it does most of its trading. Through the account, the bank purchases securities for its customers with complete secrecy and lets clients borrow up to 75 percent of the value of the securities purchased at an interest rate of about US prime rate plus 2 percent. The bank borrows 50 percent of the purchase from its clearing broker at slightly less than prime rate. Thus the bank makes about a 2-point spread on half the purchase price. If the bank watches each open position carefully, the only risk is in huge moves or trading suspensions.

Say there is a purchase of 1,000 shares of EP Corporation at US\$ 50 a share. The shares are kept for 6 months and sold for US\$ 60 per share. Prime rate and brokerage interest rate is 12 percent. The bank charges 14 percent.

#### Purchase

\$ 50,000	initial cost
<u>500</u>	commission
50,500	total cost

#### Payment

\$ 13,000	cash
<u>37,500</u>	loan @ 14%
50,500	total payment

#### Sale

\$ 60,000	gross proceeds
(500)	commission
<u>(2,625)</u>	interest @ 14% of \$37,500
\$ 56,875	net proceeds
<u>37,500</u>	payment of loan
\$ 19,375	net to buyer on a cash
	investment of \$13,000 equals 98%
	annual return on investment

The bank borrowed \$25,000 from its broker at 12% lending:

\$ 37,500	to the customer @ 14
-----------	----------------------

2,625	interest received from customer
(1,500)	interest paid to broker
\$ 1,125	net interest on \$12,500 net loan
	18% annualized return plus
	\$1,000 commission.

The customer's return is speculative. The bank's return on investment is stable.

Another option for the bank is to purchase debt instruments, such as acceptances, commercial paper, bonds, and promissory notes. Purchasing a loan is much the same as making one, although the buyer may be able to get some sort of guarantee from the seller to reduce exposure. Buying or selling instruments allows the bank to balance its loan portfolio and spread its risks much the same as reinsurance.

Care should be taken to ensure that loans are complementary to the capital structure. If deposits are short-term, the bank should be careful about making many long-term loans. It should not have too much illiquid collateral, for if some large loans are defaulted, it may become difficult to meet short-term obligations. It's a good idea to keep the size of individual loans below 10 percent of the net-asset base. While this seems like a conservative, corner banker's philosophy, it is also sound business judgment for a small company. Not following this practice reduces one's chances of becoming a big company.

A bank must make up for small size with innovation, service, and accommodation. That is how it can surpass the corner banker and avoid the need to speculate or make imprudent loans.

### INVESTMENTS

A tax haven bank can make investments for its own portfolio, particularly when the bank's owner wishes to make investments confidentially and to pay no taxes on the gains. It is also possible to arbitrage investments, (that is, buy a stock in one's home jurisdiction while simultaneously selling it short offshore). This is done so that the loss is suffered in the country where a tax loss can be used, while the gain is made in a tax-free jurisdiction. This is most easily done with commodity transactions. Although for tax purposes commodity transactions are marked up to market at the end of each year, no such restriction applies to securities transactions.

An Anguilla bank has been able to earn significant profits through commodities brokerage by using some of its particular banking advantages. In one transaction, it was able to purchase sugar in Central America by issuing its own letter of credit to the seller. The L.C. specified that delivery and payment were to be made at a future date. The bank then found a buyer at a higher price. Receiving the buyer's letter of credit, the bank was able to immediately negotiate it at a discount at the buyer's paying bank. Just by exchanging paper, the bank made in excess of US \$400,000 in profit with little risk. Anything short of the physical delivery of gold bullion is a paper transaction; the fact that only

paper changed hands is what made it a banking transaction rather than an ordinary warehouse transaction.

### **FINANCIAL SERVICES**

The bank's array of financial services is its most important method of gaining customers and deposits, as well as being a source of lucrative fees. An offshore banking license normally allows the licensee to be a broker, agent, insurer, advisor, manager, guarantor, and perhaps, even confessor. Each of these services can be contrived to increase deposit and loan business. In most cases, the fees are competitive with those in a particular market. A few telephone calls can provide the prevailing rates.

The authors have noticed that mere mention of involvement in an offshore bank sometimes elicits the comment, "Oh, dirty-money laundering." Some people imagine that a tax haven banker spends most of his time in the back room counting \$100 bills.

A banker who does that type of business undoubtedly knew his customers long before his offshore banking career began and would never talk about them. The money would be deposited, sent to companies who would lend it to others to disperse it even more. A convoluted trail is necessary to obscure from various regulatory authorities the sources and uses of these funds. Corporations are easily set up in tax havens such as Panama or Hong Kong, where little or no reporting is required. As long as countries try to impose confiscatory taxes on their citizens and interfere with free trade, money laundering will continue.

There is a related service field that is easier to enter: moving money out of blocked-currency countries. Many countries restrict capital outflow. Whatever reasons may cause a country to block currency will also cause its citizens to want to get their money out. Offshore banks can help these people control their own wealth.

There are at least as many ways of circumventing currency laws as there are countries making them. One technique works like this. A manufacturing company wishes to convert blocked currency to US dollars, move the US dollars offshore, then sell the offshore US dollars at a premium. The company arranges for a letter of credit to be issued by an offshore bank in its favor. The credit is payable by a Hong Kong company upon shipment of some high-technology equipment. This credit is taken to a friendly banker who lends the US dollars ostensibly to buy necessary supplies from the US. The funds are transferred to the offshore bank and deposited in savings accounts or certificates of deposit. The company then sells the US dollar funds to nationals at a 25 percent premium over the official exchange rate. After selling, it repays the loan in blocked currency at the official rate. The items are never shipped and the letter of credit expires. The offshore bank gets a fee for the letter of credit, as well as new deposits. The original company makes 20 percent on the exchange rate.

The offshore bank also can charge excess prices for goods and services to entities in these countries and then deposit the excess in their accounts. Here again, the bank gets fees and deposits. This is known as 'over-invoicing'. Over and under invoicing for currency and tax considerations is, today, Hong Kong's largest service industry.

Several offshore banks have been successful in providing letters of accommodation which can aid third parties in obtaining financing for their projects. This is simply a letter from the bank stating that, upon the deposit of a specified amount into a 'sinking fund', it will issue a letter of credit guaranteeing the payment of a larger sum in the future. For example, the letter might require a US \$485,000 deposit to guarantee a US \$1 million payment in 10 years. The US \$1 million is simply US \$485,000 compounded annually at 7.5 percent for 10 years. The initial sinking fund deposit pays for the letter of credit.

Note that the bank does not commit to obtaining the financing or even the initial deposit. Its letter promises so little that the letter must look very impressive for it to be able to help anyone. This type of letter has been successfully used to establish credibility, tie up a deal, and interest other lenders or investors in the underlying transaction.

The bank can earn further profits from this venture by actually issuing the letter of credit. It not only gets 1 to 2 percent of the future guarantee as a fee but also a 10 year deposit paying a fairly low interest rate. However, if the client could raise the sinking fund payment, he probably wouldn't need the guarantee, so the bank loans the cash to him. It then gets a 2 to 8 percent spread over the savings account rate.

The letter of credit must be written so that it cannot be opened (that is, accepted) unless the underlying deal has a reasonable chance of success. Otherwise, the note will not be paid and the bank will still be obligated to pay someone the face value of the letter of credit at the future date. It cannot offset the savings account because acceptance of the letter of credit moves the bank's obligation to a third party, while the obligation to pay the bank remains with the original party. Therefore, banks that issue many letters of commitment for accommodation or credit are careful about lending money to support the letter of credit.

These documents are most useful for reassuring private investors. A prime bank will only accept the letter of credit when it wants to make a loan but needs more documentation for its loan file.

A stand-by mortgage commitment is another type of guarantee. This assures an interim lender that the client will have long - term financing available to pay off the construction loan. To begin the project before normal long - term financing is obtained, the developer will have to pay the offshore bank several points for a stand-by commitment he hopes he will never use. The interest rate of a stand-by loan is several points above prevailing rates to compensate for the bank's risk in financing an uneconomical project.

points for a stand-by commitment he hopes he will never use. The interest rate of a stand-by loan is several points above prevailing rates to compensate for the bank's risk in financing an uneconomical project.

The bank charter allows the bank to be a broker/agent for real estate, commodities, securities, or insurance. This can be done for its own account or for clients. Security and commodity transactions can be cleared through established brokers at wholesale rates. The bank offers clients confidentiality and the ability to avoid taxes.

A bonus for securities trading clients is the ability to circumvent some countries' restrictions on insider trading or trading in restricted stocks. A client sometimes purchases the stock of a company he owns or represents because he is privy to information not released to the public. He can profit from this information through an offshore bank without various government or exchange investigators hounding him. Care should be taken that the actual mechanics of the purchase and sale do not violate the laws of any country where they are carried out. This can be accomplished in almost every instance with proper structure and transaction planning.

Almost all tax haven bank charters bestow the authority to carry on the business of a trust company, to receive assets into custody on behalf of clients, and to manage, administer, and invest them in accordance with their instructions. Competitive fees are low for this service and the responsibility to the client is great. All jurisdictions are seriously upset by any violation of the fiduciary responsibilities of a trust. Trust laws are complicated and competent legal advice is probably necessary for each situation before a bank gets into this business. Trusts will be fully covered in Chapter IV.

Providing management services for other offshore organizations should be profitable, particularly if the bank has an office in the tax haven. In the case of offshore insurance and trading companies, we have already seen that the tax advantages, particularly when coupled with the back-to-back loans, makes management easy to sell. The bank earns fees both for setting up these companies and for managing them.

This can also be true with bank management. If one wants a bank without the added overhead of a walk-in office, another bank with an office can be the perfect agent. The managing bank knows the business, can answer questions, and acts as correspondent. Both banks profit, one from lower overhead and the other from more fee income.

The running of an offshore bank quickly builds valuable experience in investment, tax, trust, negotiation, and such areas. The bank can sell this knowledge as a consultant. Since few people in the world have been exposed to the many types of international services available, the bank can almost always show clients where potential savings can be made. A reasonable consulting fee structure helps avoid wasting time with the merely curious. The bank may waive fees if the client does purchase its services.

However, since service is an offshore bank's best selling point, it will offer almost anything to keep its clients happy.

### **RELATED BUSINESS**

The broad business charter granted by most offshore banking authorities enables banks to participate in profitable related financial activities. Each of these can generate fees as well as new deposit and loan business. Insurance, investment banking, mortgage banking, title and escrow, and fiduciary services can all fit into the business plan.

This book has discussed how managing captive insurance companies can generate income. The next logical step is writing one's own insurance policies. The organization can reinsure those captive insurance companies already under its management, as well as insuring or reinsuring its own (and its associates') risks. The bank keeps the profits and the investment capital. Until its reserves have grown enough to pay large claims, it should reinsure at a comfortable level. Reinsurance companies keep low profiles but are easy to find in the United States, Europe, and most island tax havens.

It is relatively simple to decide what areas to insure. Compare premiums for the last five years with claims paid. Check the most profitable insurance companies to see what lines they sell. Consult an actuary before reinsuring for others; they keep track of statistical probabilities of various claims and losses. Actuaries can be found in the telephone directory of any major city.

An insurance company can also sell annuities, a lump sum payment that guarantees the client a specified stream of income for life. The cost and payout are derived from actuarial tables and suitable interest rates. Deposits derived from annuities are particularly suitable for long-term investments such as real estate. Accordingly, insurance companies can perform much of the same investor services that banks do.

Investment banking, a related business which requires sharp financial, marketing, and negotiation skills, can be quite lucrative. When underwriting a large project, there are fees for packaging and marketing the issue. The underwriter may negotiate a percentage of equity ownership of the project as an added incentive. Deposits are created from the proceeds of the issue and from a normal banking relationship with the client.

The prospectus is the primary document an investment bank uses to raise money from the public. It must show a strong professional business plan and detail a complete description of the venture and its risks. The successful underwriting of a large project will bring the bank prestige as well as profit.

Mortgage banking is a less exciting but still valuable service. The bank can invest in mortgages for itself or be an agent for others. Payment collections, record maintenance, and remittances to the mortgagees are an additional source of fees. Entrepreneurs needing mortgage money can be cross sold such services as financial guarantees, escrow loans, and tax reduction services.

source of fees. Entrepreneurs needing mortgage money can be cross sold such services as financial guarantees, escrow loans, and tax reduction services.

A title and escrow company associated with the offshore banking and mortgage banking business provides additional possibilities. The bank lends money to a client who gives it to the escrow company to deposit back in the bank. Thus the money never leaves the bank until the escrow closes. The agreement can be written so that the escrow does not close until the client resells the property or gets permanent financing. There would be a second escrow for the permanent financing or resale of the property. Then, when both escrows close, the bank gets paid back without ever losing control of the money. The bank receives escrow fees, loan fees, and interest on the loan. The client has tied up a large piece of property with little front money and can make a quick profit on the sale.

This chapter has shown some of the ways that money can be made with an international bank. Most of these techniques also apply to international corporations generally. These techniques have worked for others. How far each person can go with them or add to them will be determined by his or her imagination, determination, intelligence, and salesmanship. The authors make no ethical or legal judgments concerning the application of the techniques to any specific case. Moral and legal standards vary widely among the jurisdictions with which a transnational trader will probably do business. Accordingly, these judgments must be left to the reader and legal counsel.

Tax considerations have been treated rather simplistically due to the differences in local laws. In almost all cases, tax problems can be solved legally. An expert in the area's local law should be consulted.

#### 4

### TRUSTS

The international money game is played with many different sorts of entities. A single transaction may involve half a dozen corporations, banks, and trusts, some controlled by the orchestrator of the transaction and some by independent institutions. The ease of creating and using different entities is what makes offshore business dealing so exciting and useful. It is easy to custom design a set of institutions to accomplish almost any financial goal. The financial entity that is easiest to form and most flexible is the trust.

As with any of the techniques described in this book, this discussion of trusts is not meant to be a complete treatise on the law of trusts in all jurisdictions. It is meant to inform the reader of the general principles of using trusts in international business. This chapter contains examples of how some people have used trusts which are not meant to imply that the reader should use trusts in the same way. In addition, the methods described in this book cannot be legally used in all jurisdictions. As with any business plan, the

## WHAT IS A TRUST

A trust, according to the *American Heritage Dictionary*, is a legal title to property held by one party (the trustee) for the benefit of another (the beneficiary). Similarly, *Black's Law Dictionary* defines the term as a right of property, real or personal, held by one party for the benefit of another.

Trusts were an early invention of English common law, predating the invention of the corporation. The most useful forms of trusts exist today in jurisdictions that follow English common law. There are statutory trusts allowed in civil law (the law of continental Europe) jurisdictions, but they are harder to form and are of limited powers compared to common law trusts.

A trust is created by a simple transfer of property to a party in trust for the benefit of another. Trust documents can be as simple or as complex as preferred. Trusts can even be created verbally. A trust created for a business purpose should, of course, be in writing.

## SPECIAL FEATURES OF A TRUST

Trusts have many special features that make them particularly valuable for the international investor. These include the following:

### **Privacy**

Since a trust can be created without registration formalities, it can be as private as any contract. There need be no public record that the trust exists. Trusts carry out their activities through the trustee. When a trust buys or sells something, all that the records show is the fact that the trustee bought or sold. The records look as if the trustee was acting for himself. Trusts allow trustees and beneficiaries to avoid yearly filings of vast amounts of information that governments require of chartered corporations. While the modern corporation is a creature of the state, a trust is a traditional form of organization that is literally private. It is pure contract. Those who believe their affairs should be arranged for maximum privacy would do well to use a private entity like a trust in preference to a public entity like a corporation.

### **Simplicity**

Trusts involve many fewer organizational formalities. They are simple to create and use and they involve much less paperwork in many jurisdictions. This simplicity means that trusts can be created inexpensively and therefore, used more casually than more complex organizational forms. A trust can be created by a one page document and usually without filing papers and paying fees. There are no annual government registration fees either.

### **Flexibility**

A trust is not restricted by any charter. It can hold property in any form and do anything that an individual can do. It can change its activities at any time as simply as an individual changes his mind. In the fast - paced world of

A trust is not restricted by any charter. It can hold property in any form and do anything that an individual can do. It can change its activities at any time as simply as an individual changes his mind. In the fast-paced world of international investing, this can be of vital importance. The flexibility of trusts extends to changes in beneficiary. The rich have long used trusts as an estate planning tool because the current beneficiary merely directs the trustee to pay the beneficiary's assets upon his death to whomever is named as inheritor. These provisions can be in the trust document itself or they can be added later. The transfer occurs automatically without any formality or delay.

Trusts do have one major disadvantage when compared with corporations. The corporation is granted limited liability by the state that charters it. Before there were corporations, the organizers of a business were fully liable personally for the contracts entered into by the business. The corporate limitation of liability to the amount invested in the business has always been one of the corporate form's selling points. In other words, having observed all the formalities of creating and maintaining a corporation, the creator's liability will probably be limited to his investment. However, courts have been whittling away at the concept of limited liability in recent years. They have been willing to pierce the corporate veil and hold the corporate owners liable for the debts of the corporation. This has been particularly common in the case of closely held corporations, which are often held to be the extension of their owners and not independent entities subject to limited liability. The courts often find that corporate acts by these small corporations are actually individual acts which give rise to individual liability for the owner in tort. Even if the owner of a small corporation wins in court, there are still the lawyers' fees to pay. In these days of activist judges, it is usually better to avoid litigation by preserving privacy than to count on the protection of a grant of government immunity.

The benefits of trusts described above mean that they can be used as a simple substitute for holding companies and foreign corporations in multi-entity international transactions. Trusts are among the most useful pieces in the international money game.

#### HOW TO CREATE A TRUST

Nominally, three parties are involved in the creation of a trust: the grantor, the trustee, and the beneficiary. In practice, the grantor may also be the trustee or the beneficiary. The only combination of roles that is not permitted is for the trustee to also be a beneficiary.

The grantor, by a declaration of trust, transfers legal property to the trustee for the benefit of the beneficiary. The declaration of trust delineates the powers, responsibilities, and lifespan of the trust, as well as any other special conditions or assumptions. Whoever accepts the position of trustee is bound by the conditions expressed in the declaration of trust and has a fiduciary duty to manage the property in trust (the corpus) for the beneficiary.

The lifespan of a trust is limited by the English common law principle, the rule against perpetuities. This rule can be so complicated in some of its stranger convolutions that a court once held that an attorney was not guilty of

interest in property, (like the beneficiary's interest in the property in trust), that will hang in limbo without vesting (becoming someone's property) for a long period of time. Under the rule against perpetuities, future interests must vest within the lifetime of a specific person who is now alive plus 21 years and a period of gestation, if necessary.

One final word must be added about the parties involved in the creation of a trust: the beneficiary need not be specifically identified in the declaration of trust. The trust may be created for the benefit of the holders of Certificates of Beneficial Interests of the trust. When this is the case, anyone in physical possession of such certificates is a beneficiary of the trust until possession is transferred.

### WHERE TO LOCATE A TRUST

Turning again to *Black's Law Dictionary*, the situs (physical location) of the trust is the place of performance of active duties of trustee. Usually that is the place of business of the trustee.

It is important, for offshore investment purposes, that both the grantor and the trustee be in a separate country from the beneficiary. This means that they should not be in the beneficiary's home country or in any other country in which he does a lot of business. This will place them beyond the subpoena or regulatory powers of the governments of those countries.

Since trusts are not recognized by all legal systems, the situs of the trust must be a country with an English common law system. Fortunately, many international financial centers are English - speaking former British colonies with legal foundations in its common law. This restriction, by the way, applies only to the location of the trustee. The trust itself can carry on business as a legal person in any jurisdiction. It can thus buy and sell property even in civil law jurisdiction where a common law trust could not be created.

Finally, the choice of jurisdiction should be made with an eye to the situs government's attitudes toward taxation and secrecy. Ideally, the best trust situs is a country that does not tax foreign source income and, assuming one's trustee to be a foreign bank, provides for strict bank secrecy.

### HOW TO FORM A TRUST

#### **Do-it-yourself**

As arcane as the law may seem to be, it need not remain a mystery to the reasonably intelligent and persistent layperson. It is possible, through the application of time and effort, to research and write your own trust document.

Almost all law libraries are public. Though the librarians, judges, and especially lawyers would rather you stayed away, you have every right to use these public facilities. Also, most college and public libraries have legal

Almost all law libraries are public. Though the librarians, judges, and especially lawyers would rather you stayed away, you have every right to use these public facilities. Also, most college and public libraries have legal sections, though they rarely have the selection of source books available in law libraries.

For the purpose of drafting a trust document, the layperson should have general references, texts on trusts, and form books available. General references include dictionaries, such as *Black's Law Dictionary*, and law encyclopedias, such as *Corpus Juris Secundum*. Reading the articles under 'Trust' and related topics provides an overview of the subject and familiarizes the reader with terminology and basic concepts.

Next, one should consult books written specifically about trusts. Detailed analysis of the legal and historical evolution of specific interpretive and other problem areas can be found there. This is extremely important because the law of trusts contains a large number of oddities, inconsistencies, and illogical rules that must be understood and dealt with.

The form books should be consulted last. They contain model trust provisions and some textual material. The temptation may be great to go to the formbooks first and just fill in the blanks. Resist the urge. Form books are shortcuts for lawyers who have learned the basic background information in law school. A layperson needs all the help he can get. Without the basics, he runs the risks of creating a monster.

The advantages of the do-it-yourself approach are that one gains a much greater understanding of the trust and trusts in general and one doesn't have to pay anyone else for the drafting work. The disadvantages include the dangers of sloppy or even harmful drafting, many hours of tedious study, and the fact that one still has to procure a foreign trustee for the trust.

### **Do-it-yourself - with some help**

There are advisors who charge rather large sums of money to teach laypeople how to draft trusts. To the best of the authors' knowledge, all information taught in their courses is available for free in the law library. Except for the dubious gain of having somebody second-guess one's work, there is no advantage to this method. The costs are high, there is less secrecy, and one still must secure the services of a foreign trustee.

### **Legal professionals**

There are many individuals and businesses who devote part or all of their time to some phase of trust activity. These include most lawyers, banks, and of course, independent trust companies. Any one of these can create a trust.

To have an attorney create the trust, first decide whether to use a domestic or a foreign attorney. Employing one's own attorney or another local

investing, and privacy may be compromised. Using a local lawyer means sharing secrets with someone who is subject to local jurisdiction. The attorney-client privilege is no guarantee of nondisclosure.

There are two problems with the attorney-client privilege. First, the privilege does not apply to criminal acts planned for the future. If any future use of the trust could be judged criminal, the local attorney has an obligation, under his canons of ethics, as an officer of the court, to disclose such activity. Basically, all attorneys have this conflict-of-interest problem. They have an obligation of loyalty to the state because they are officers of the court and licensed by the state to serve in a quasi-official capacity in the justice system. In dealings with attorneys, always keep these divided loyalties in mind. A layperson may want to consider dealing with some other sort of organization. If he can find a company that is able to help him form a foreign trust and whose orientation is firmly on the side of profit and privacy, he may well receive better service than he would from an attorney with divided loyalties.

Second, even if the attorney-client privilege is applicable, it is of little good if it is intentionally or accidentally violated. Certainly, if an attorney or one of his assistants lets the information slip or if government burglars discover his file on an individual, that person may be able to sue for malpractice, but that doesn't put the cat back in the bag. The secret is still out and people know where your money is.

Normally these problems are avoided by using a foreign attorney. If secrecy is very important, by all means use a foreign attorney if an attorney is necessary. However, the disadvantages of using a foreign attorney to set up a trust can be summed up in three words: communication, competence, and honesty.

As far as communication goes, suggestions given in Chapter 8 can be applied to attorney-client communication as easily as other sorts of business communication.

The other two problem areas are not so easily addressed. To ensure a foreign lawyer is both able and ethical, it is best to make inquiries of local bar associations, regulatory agencies, and chambers of commerce. Don't hesitate to ask for references. A good professional reputation over several years is the best assurance.

If the client chooses to use a bank trust department or a trust company, it must be foreign. This ensures privacy and the other benefits of overseas jurisdictions. Domestic banks and trust companies are only interested in managing trusts locally. As trustees, they determine situs of the trust.

Foreign trust companies and banks are usually quite helpful in offering trust services, perhaps too helpful. Since these companies will be acting as trustee of the trust assets, it is in their best interest to draw up trust documents that maximize management fees. Thus, suggested clauses and phrasing will tend in the direction of service-intensive activity. It is wise to remember that

trustee of the trust assets, it is in their best interest to draw up trust documents that maximize management fees. Thus, suggested clauses and phrasing will tend in the direction of service-intensive activity. It is wise to remember that bank trust departments traditionally pay an ordinary, old fashioned passbook interest rate. The best defense in such a situation is to realize that one's interests and the interests of the trust companies are not identical. Be aware of these influences and take suggestions with a grain of salt. The client should always have the final word on how the trust document is to read.

Finally, note that another kind of legal professional exists. These might be called, for want of a better name, "trust arrangers". They are domestic companies which provide clients with trust counseling, write a declaration of trust "tailored" to each situation, and act as a go-between with a foreign trustee.

Such an approach provides the convenience of dealing with locals while still having an offshore trust. The main disadvantages are cost and secrecy. Fees as high as US\$ 10,000 are charged for standard off-the-shelf trusts, even though trust document drafting is fairly simple for anyone with even the most rudimentary training. What is delivered in most cases is an expensive rehash of form book trust together with offshore contracts. One's realistic expectations of privacy are just as important. Trust arrangers usually have many employees who have access to information about clients. Likewise, the testimony of non-attorney counselors and the disclosure of company records can be compelled by court order. Furthermore, these companies tend to promote themselves heavily through tax-protest groups and thus wave a red flag to the government. Lastly, even with no legal action, clients are still subject to the dangers of accidental disclosures that exist with domestic attorneys.

A comparatively easy way to get a foreign trust is to buy a pre-granted trust. These are trusts that are already in existence at the time they are sold. With a pre-granted trust, a foreign grantor has already acted, thus eliminating the need to find a nominee to act both as the grantor and beneficiary of the trust.

With pre-granted trusts, all necessary foreign arrangements have been made. The trustee has been named and its management fee has been established and approved by the trustee. The beneficiaries of this sort of trust are whoever holds the bearer certificates of beneficial interest. The grantor has already signed a blank letter of instruction that the trustee and the purchaser are free to fill in with whatever instructions are desired. No record of whom the trust was sold to exists anywhere except in documents held by the purchaser-beneficiary and by the trustee. Besides being foreign, the trustee is usually also a bank in a country that observes bank secrecy in law and custom. Because of the minimal domestic contact and the added element of foreign secrecy, the pre-granted foreign trust offers a high degree of privacy.

The simplicity of pre-granted trusts leads to another important benefit: low cost. Because of the ease with which these trusts can be created and acquired, substantial savings are realized.

## TRUSTS AND TAXES

A trust does not in and of itself provide any tax benefits under US law. If a US resident grants assets to a trust that has US beneficiaries, then the income from those assets can still be charged to the grantor. These rules do not apply to foreign grantors. If a US resident is the beneficiary of a trust, that person is liable for any gains to the trust when the assets are distributed. However, trusts are used extensively in tax planning because they can be used to postpone the payment of gains at least until distribution. The foreign trust is considered a non-resident alien for tax purposes and thus is not taxed directly.

The area of trusts and taxes is very complicated and the novice should seek expert advice in determining his legal obligations. Following are some of these legal requirements. If the foreign trust is doing business in the United States, its trustee may have to inform the IRS that he is acting as a fiduciary for the trust. He may also have to file a *Nonresident Alien Income Tax Return* for the trust and a *Fiduciary Income Tax Return* for himself. These requirements don't apply, of course, if the trust has no dealings in the United States. There are several forms which must be filed if the grantor of a foreign trust is a US resident, including gift tax returns and an information return. These forms must be filed when the trust is created and whenever any property is transferred to the trust. Sales to a trust for full and adequate consideration do not require this reporting; neither do gifts by foreign residents to the trust. The same information return must also be filed annually by the US grantor or transferor to a foreign trust with US beneficiaries. If a US beneficiary of a foreign trust has a beneficial interest in more than 50 percent of a foreign trust or receives more than 50 percent of the trust's current income, then he must file a report of a foreign financial account. This is the same form required of those with signature authority over a foreign bank or securities account.

### HOW TO USE A FOREIGN TRUST

Once an international trust has been acquired, there are many uses for it. Chapter 1X (Doing Business Overseas) gives some suggestions on how to transfer assets to the trust, how to send instructions to the trustee, and how to receive benefits back from the trust. One can use a trust as one would any other entity. It can buy, hold, and sell property for the grantor. It can operate a business. What a trust can do is limited only by imagination.

### CASE HISTORY: GEORGE BULL (K.C.B.)

Sir George Bull is a 68-year-old retired solicitor living in London. He gave up his successful law practice three years ago after suffering a heart attack, but has continued to bring income as a part-time investment advisor and from rents on commercial property that he owns. He and his wife, Enda, have four grown daughters and six grandchildren. Even though Sir George considers himself to be a loyal Englishman, (he received three citations for bravery while serving as an RAF pilot), he does not wish to see his estate eaten up upon his death by England's confiscatory death duties. Since Sir George's wealth is composed largely of income-producing real property, his estate is especially

-serving as an RAF pilot), he does not wish to see his estate eaten up upon his death by England's confiscatory death duties. Since Sir George's wealth is composed largely of income-producing real property, his estate is especially susceptible to assessment. In addition to these foreseeable estate and inheritance taxes, the pressure from income taxes on his securities trading, investment counseling fees, and rental income had become increasingly onerous.

### **BULL'S TRUST**

The first problem Sir George addresses with his new trust is the vulnerability of his commercial property to inheritance confiscation. To reduce this risk, he first forms a domestic corporation, Britannia Properties, authorized to issue 10,000,000 shares. Sir George contributes all his commercial rental properties, worth approximately £500,000 to Britannia Properties in exchange for 1,000,000 shares of stock. This transaction is not a taxable event. He and his wife retain 200,000 shares and give each daughter 200,000 shares. The other 9,000,000 shares are issued to Island Enterprises for a total purchase price of £450,000 plus promissory notes.

Island Enterprises is, of course, none other than Sir George's private family trust. When the Bulls die, their visible estate will contain little more than the 200,000 shares of Britannia Properties, which are equal to a fraction of the value of the original rental properties. The Bull's invisible estate, held in the private trust, will be discreetly made available to Sir George's heirs in accordance with his instruction to his trustee.

To secure a favorable mortgage for the purchase of additional rental properties, Sir George employs his trust in another fashion. Britannia Properties borrows £250,000 from the trustee bank, which is acting as undisclosed agent for Sir George's private trust. The loan funds, which were borrowed for 10 years, are then placed with the trustee bank's investment department. The bank is given discretion to invest in securities with these funds. At the time, the trustee trades for an investment account belonging to the trust. The trust's investments generally experience capital gains while the bank supplies Britannia Properties with documentation of tax-deductible capital losses.

As a result of the foregoing set of transactions, Sir George derives a £250,000 balance sheet item, loan-expense deductions, investment-loss credits for his domestic company, and capital gains for his private trust. At the end of the loan term, Britannia Properties may choose to roll over the loan for another 10 years under the same terms or it may issue stock in payment, thus moving an even greater percentage of equity offshore. All this was made possible by a net interest fee of 2 percent paid to the trustee bank, plus brokerage fees.

Finally, Sir George uses his trust to aid him in his personal investment trading. Sir George's trust, using the name Carib Investment Fund, hires him to act as its investment advisor. In this capacity, Sir George is given complete authority to trade on Carib's account. As a result, otherwise taxable profits can be expatriated to the "foreign" investor.

### CASE HISTORY: JUDITH ZION

Judith Zion is a 31-year-old, single business woman. She lives in Haifa, Israel and owns a small but growing import-export business. Before-tax profits have been good but Israel's defense-dominated economy has exacted its tribute in crushing taxes and inflation. Zion's ability to do foreign business is hampered by the size of her company and Israel's currency controls.

Zion has always had an interest in hand-crafted items produced in Arab countries, but her sex and her nationality keep her from fully capitalizing on that interest in her import-export business.

Finally, Zion resents the fact that she and other Israelis may not preserve their wealth against runaway inflation by owning gold.

### ZION'S TRUST

Freedom of action and increased profits are Zion's reasons for getting a secret offshore trust. Zion gets things rolling by mailing a number of money orders, purchased anonymously from various banks, to her trustee. She then instructs the trustee to form a Panamanian corporation, Mid-East Trading, Inc., to be held by the trust in the form of bearer shares. Zion arranges with the trustee to partially manage the trading company. Management duties include having the trustee's associate office in London hire two business agents, Burton Quigley and Abdul Mohamad, to act on behalf of Mid-East Trading in Islamic countries. Neither Quigley nor Mohamad is aware that he is working for an Israeli woman. As far as they know, their employer is a British antique dealer whose interests are represented by a Caribbean investment bank.

The foreign trading company operates independently of Zion's Haifa import-export business and has deals all over the world. The only significant contact between the two businesses is when one is selling goods to the other. A substantial percentage of the Haifa company's business is represented by these transactions. They are invariably favorable to Mid-East Trading, Inc., so much so that, after expenses, the Haifa company has only negligible profits and little or no income tax liability. On the other hand, the offshore trading company has high, tax-free profits. The profits that aren't plowed back into the business are invested worldwide in hard assets, especially gold. The company has diversified holdings in Zurich, London, New York, and Hong Kong.

Since Zion got her private trust, she has been quite content to keep her domestic profile low while her trust-owned international business flourishes. Her eventual plan is to be hired by Mid-East Trading, Inc., as an international buying agent. As such, Zion plans to combine business with pleasure and fulfill her lifelong ambition to travel and see the world in luxury.

### **CASE HISTORY: PIERRE AND MARIE QUEBECOIS**

The Quebecois think of themselves as typical French-Canadians. They are proud of their French cultural heritage and take an active role in Montreal community life. Nevertheless, they have mixed feelings about the possibility of Quebec's independence from the rest of Canada. Both Pierre and Marie have to work very hard to make ends meet.

Pierre, 36, fears that his job as an autoworker is especially vulnerable in light of world economic conditions. Marie works as a housecleaner and notices that four out of five of the homes that she cleans belong to English-speaking families. To help augment the family income, Pierre works on cars for people who answer his classified ads. Pierre trades his car repair service for tuition at an underground English school where their daughter Jeanne studies. Pierre and Marie consider it important that Jeanne be comfortable in both languages so that she will be able to find a job in a tight market. Marie and Jeanne contribute to the family income by buying underpriced items at garage sales and reselling them at various flea markets in the area. For fun, the family regularly goes on camping trips to Vermont. Two or three times a year, Pierre and Marie go to New York City to shop and see Broadway shows.

### **THE QUEBECOIS TRUST**

Because they aren't wealthy, the Quebecois feel that it is important for them to take care of what they do have. They want to use the trust as an emergency reserve as well as for their retirement. Additionally, they want to save for Jeanne's college education and to provide something for her when they are no longer around. They want to do this without the bite of provincial and federal tax collectors. As working people, they resent the burgeoning trend toward economic redistribution in favor of tax consumers.

To fund their trust, the Quebecois periodically take unreported cash from Pierre's private auto repairs, Marie's housecleaning, and flea-market sales and wire it to their Caribbean trustee while on Vermont camping trips or New York visits. Using this underground payroll savings plan, they are able to regularly and safely put away savings.

The instructions and discretion given to the trustee are broad. The trustee is directed to invest one third of the funds in hard-money investments such as gold mining stocks. For patriotic reasons, they have the trustee invest another third in stocks and bonds of Quebec corporations. The remaining third is held in interest-bearing accounts denominated in a market basket of strong currencies. Within these broad criteria, the trustee can exercise discretion as to the particular securities and currencies to be held.

During their lifetime, Pierre and Marie retain full control over the distribution of trust funds. In the event of both their deaths, the trustee is

Jeanne earlier if, in the opinion of the trustee, Jeanne is in sufficient financial need.

### **CASE HISTORY: MONIKA CHARLES**

Monika Charles is a 48-year-old divorced business woman. She owns a successful advertising agency in Southern California. She has two daughters attending Harvard University who are bound for long (and expensive) courses of graduate study (Medicine and Astrophysics). She had worked for years to put her husband through school but he deserted her 20 years ago, leaving her penniless and unemployed. She only got around to obtaining a divorce a year ago. Since she has been on her own, she has built a profitable business and a net worth of more than US\$5 million - most of it in real estate.

Charles recently fell in love with a 25-year-old Ph.D. candidate (Mathematics) and would like to marry again, but she has certain worries. She doesn't want to place herself in the position of being dependent on a man ever again. She also wants to finance the best possible education for her daughters to give them an independent start in life. She hopes to leave a substantial estate to them when she dies.

Charles worries that her former husband may learn of her good fortune and try to cash in on it since they were legally married, in a community-property state, while she was accumulating her money. She is aware that the California courts are noted for strange rulings in the area of domestic-relations law. Her current romance sparks similar concerns.

Charles believes that everyone concerned is better off if she keeps her true net worth to herself and does not spread temptation. She has always had a natural sense of privacy and keeps her personal affairs to herself, so the extent of her financial success is not generally known. She now seeks a way to further safeguard her assets.

Charles has decided to get out of the real estate investment business because she believes that the greatest growth opportunities for the future lie in other investments. The spread of rent-control laws worries her and she fears that tenants' growing militancy eventually will lead to the effective confiscation of her property. The illiquidity of real estate investments bothers her, as well as the fact that direct real property ownership leaves her assets exposed to anyone who attempts to sue her.

### **CHARLES' TRUST**

Monika Charles sells all of her real estate holdings over the course of a year. She pays capital gains taxes on the sale proceeds and then transfers the funds to her selected pre-granted foreign trust. She lays out a diversified investment program for the trustee and directs the trust assets be transferred to the control of her daughters upon her death. Charles does not need the trust assets to live on. She intends to allow them to accumulate for retirement and for her children. She watches investment performance and suggests changes

the control of her daughters upon her death. Charles does not need the trust assets to live on. She intends to allow them to accumulate for retirement and for her children. She watches investment performance and suggests changes from time to time. She also adds to her trust from time to time from her business income. She is able to relax in her personal and professional life, knowing that she has some assets that are insulated from day-to-day life in a complex and litigious society.

### **CASE HISTORY: JOHN LAW**

Unfortunately, not everyone wants a foreign trust for purely defensive reasons. The following case history chronicles the use of a private trust as a vehicle for official misfeasance and abuse of public trust.

John Law is a career civil servant. Though he starts out as an office clerk with the Securities and Exchange Commission (SEC), he quickly rises in status after a politically advantageous marriage into a well-known Texas family. His father-in-law, the head of a television and radio empire and a canny influence peddler, uses his political clout to land Law a high position in the SEC hierarchy. Law sees the great potential for personal gain inherent in his official powers. Because these opportunities require sensitive negotiations and surreptitious exchanges, John seeks the secrecy of a foreign trust.

### **LAW'S TRUST**

Law has two main uses for his private trust, one passive and one active. On the passive side, he instructs the trustee to accept deposits made on his behalf and hold them in Swiss francs until needed for other purposes. The sources of these deposits are legitimate and not-so-legitimate businessmen who wish to avoid interminable delays and technical challenges to their securities transactions. This is accomplished by first harassing the victim with numerous (but always legally permissible) delays, challenges, and other official foot dragging tactics. When the inevitable inquiry comes as to what can be done to facilitate matters, Law hints that a sizable consultation fee paid to a certain numbered account in the Caribbean can get things moving. And it always does.

Law actively uses his trust in another, safer way. He discovers that he can easily obtain confidential and proprietary information from publicly held companies. With this inside information, he could very profitably buy securities through his offshore trust - if he has enough inside information to trade on. Another problem is that other market forces often move securities counter to the direction predicted by these data. But Law ingeniously finds an answer to even these obstacles: his final solution.

Law and his SEC cronies had watched with jaundiced eyes as gold and gold securities rose in value. But Law sees an opportunity for profit. He realizes that he doesn't have to wait for the market to move but can make it move as he wants. For several weeks Law uses his influence to convince others in his department that a full-scale investigation of securities practices in gold

heavily mortgages his home, summer home, airplane, and yacht, and he moves those funds offshore to further bolster his short position. His colleagues give him carte blanche in spearheading what they dub 'Project Fool's Gold'.

On the Friday preceding the Monday on which Law plans to announce the investigation, he is feeling good. Every cent he has is poised to take advantage of gold's decline. That day, however, the Government Accounting Office orders an unannounced audit and Law is assigned to work on the SEC response. Project Fool's Gold is temporarily shelved and all employees are sequestered to work on the audit. Meanwhile, there is an unexpected rise in the price of gold due to strategic stockpile purchases by the government. Without warning, Law's heavily leveraged position is wiped out. Law is ruined.

## 5

### FINANCE

In mature economies, growing businesses have problems securing expansion capital. This leads to the slow growth and the negative growth trends that have been the most significant features of the American economy over the past 25 years.

Commentators spend a great deal of time wondering why the economy is growing so slowly. The answer is simple: economic growth is slow because there has been precious little capital accumulation. People have not been saving at the rates that they used to because the government siphons off an increasingly larger chunk of people's money. Government policies make it easier and more beneficial to spend and consume rather than to save and invest.

Why should anyone bother to save when he will not be able to enjoy the fruits of his savings because of high tax rates? Remember, consumption is not taxed as much as earnings and leisure is not taxed at all. Instead of saving for retirement, people are trapped in an old-age welfare program that keeps money unavailable for investment in productive enterprises. By transferring wealth from the industrious to bureaucrats and slackers, the government has guaranteed that waste will replace industry.

The government has placed other barriers in the way of raising capital. The rules and regulations of the SEC make it very expensive and time consuming to raise money. A public offering usually takes more than six months to put together and costs anywhere from US \$50,000 on up. The SEC leaves a person with two choices when he wants to market his securities: he can place them privately among friends and relatives without active marketing, (this can be effective if one's relatives are named Rockefeller), or he can register his securities with the SEC and do a public offering.

be effective if one's relatives are named Rockefeller), or he can register his securities with the SEC and do a public offering.

Private placements make it difficult to raise substantial sums of money unless one is well connected. The SEC allows a maximum of only 35 friends and family members, so they had better be willing to invest a lot. The seller can also place shares privately with 'sophisticated' investors who invest over US\$150,000, but they can be hard to find.

Public offerings require the seller to file numerous pieces of paper and then wait months for the SEC to approve the proposed sale. A huge company with a staff of lawyers may be able to cope with the piles of paperwork required for a public offering but a person just starting his own business may find it unworkably difficult. This is doubly bad for the economy because employment experts project that the vast majority of new jobs will come from small companies. No one knows how many people remain unemployed because companies could not get money to fund their start-up operations.

Public offerings are so expensive and so slow that they are useless for taking advantage of immediate opportunities. By the time all the paperwork is done, the chance has slipped away. Public offerings also require that companies disclose confidential business information to competitors and whoever else is interested. This information sharing can be particularly damaging to new companies in areas of emerging technologies. Recently, the National Security Agency, (America's eavesdropper to the world), asked that one of its contractors, an electronics company, withdraw its public offering. The NSA feared that the annual filings that the company would have to make would give other nations too much information about the relationship between the agency and the company.

These problems with public offerings have caused a number of major companies to go private in recent years. They no longer wish to deal with the burden of Securities regulators.

Individuals can use the international financial markets to go private too. This chapter discusses how to legally sell securities in a broader market than that allowed with private placements. The reader will learn how to improve his balance sheet in a remarkably short period of time. He will also find out how to tap into the international investment community, where the wealth of the world freed from restrictive taxes and regulations seeks new outlets for profit.

If a person hopes to raise capital from the international money market, he will have to learn to do business a little differently. In other chapters, this book has shown how international markets differ from the domestic market. It might be instructive to describe how an American borrower had to change its way of doing business in order to seek funds overseas.

A large American institution recently found itself in some financial difficulty. It needed to borrow a great deal of money. This institution had nearly exhausted the resources of domestic lenders, so it turned to the international

offer lenders anonymity and tax-free interest to entice them to lend their money.

Thus the US government recently began to market its obligations to foreign nationals. It repealed, (for some types of payments), the 30 percent withholding-tax law that had required withholding taxes from payments made to residents of countries without tax treaties with the US. It also allowed foreign banks to buy securities and hold them for anonymous beneficial owners, as long as the banks certified that the true owners were not residents of the US. These two new regulations also apply to obligations issued by US banks and corporations.

The official explanation for these changes was that they allow large US borrowers to tap the Eurodollar market directly for funds, without having to use the numerous subsidiaries that they have set up in the Caribbean to get around the domestic restrictions. The real motive, however, was that the US government itself wished to enter the market to hold down its cost of borrowing, and to reduce the risk that its massive borrowings would dry up the credit markets and bring on a recession before the 1984 presidential election.

In order to play the international money game, even the government of the United States had to bow to the rules and give foreign lenders the conditions they demand. It is not as generous with its own citizens. They remain subject to the Bank Secrecy Act, which requires banks to reveal all facts about their customers, and to the standby withholding regulations, which require banks to withhold taxes from the interest payments of all account holders who have failed to supply their correct Taxpayer ID or Social Security number. It might be worth one's while to discover how to follow the example of the federal government and large corporations and raise money overseas cheaply and privately.

#### **BEARER DEPOSITORY RECEIPTS**

The Securities and Exchange Commission is limited by restrictions that do not necessarily apply to a private company or individual. The basic restriction on the SEC's regulatory authority is geographical; its authority does not extend beyond the borders of the United States. It is therefore possible to construct a series of domestic and foreign transactions that might not be legal in a single country but that are legal in the country in which each transaction takes place. Such a series of transactions requires careful planning and expert legal and financial advice, but can be a fast and private way to raise money.

#### **QUANTUM, INC.**

Here is an example of how such a financing plan might work. Quantum, Inc. is a small but innovative electronic company that needs money in a hurry for substantial speculative research. An eventual breakthrough in the research project would reap tremendous rewards but no breakthrough can be guaranteed. For these reasons, Quantum would have liked to finance this research by going public. However, because of difficulties and delays imposed

project would reap tremendous rewards but no breakthrough can be guaranteed. For these reasons, Quantum would have liked to finance this research by going public. However, because of difficulties and delays imposed upon companies going public in the United States, a normal regulated public offering cannot meet Quantum's needs. Time is of the essence in the highly competitive field of electronics.

Step 1: Incorporate Hong Kong holding company. The series of transactions necessary to generate capital for Quantum begins with the incorporation of a Hong Kong company named Quantum Holding, Limited. Hong Kong has been chosen for this example but any of 15 other jurisdictions could have been used. Quantum Holding is incorporated and managed by nominees, and its scope of authority is severely limited. The number of its authorized shares and their par value are identical to those of Quantum.

Step 2: Holding company purchases stock from Quantum. Quantum Holding makes an offer to Quantum to purchase 10,000 shares of Quantum stock, the same number Quantum would have issued if it made a public offering. In lieu of cash, Quantum Holding pays for the shares with a one-year promissory note. This transaction is permitted under securities regulations because the buyer is foreign and no offer to sell is made domestically.

Step 3: BDR are sold in London. The next step is for Quantum Holding to issue 10,000 shares of its stock, placing them with a St. Vincent bank that acts as depository. In exchange, the depository bank issues 10,000 bearer depository receipts (BDRs). These BDRs are placed, on behalf of Quantum Holding, with a London broker-dealer who sells them on a best-efforts basis. (In some cases this function is not needed or can be performed elsewhere). Arrangements are also made for the broker-dealer to act as market maker for the BDRs as well. Note that these transactions do not take place domestically and do not involve domestic nationals. Therefore, they are beyond the jurisdiction of domestic securities regulations. In the countries in which the transactions occur, they comply fully with local laws and regulations.

Step 4: BDR proceeds are paid to Quantum. When the BDRs have been sold, the funds generated from the sale are remitted to the depository bank in the West Indies. Under prior agreement, the depository bank forwards them directly to Quantum, on behalf of Quantum Holding, to retire the promissory note. As before, this series of payments is fully permissible in the jurisdictions through which they pass.

The only legal caveat that should be made at this point is that securities regulations do not permit such a sale if there is a pre-existing intent to distribute the bearer depository receipts domestically or to distribute them to domestic nationals abroad, except by unsolicited private placements. Although one cannot be held accountable for who ultimately possesses these bearer documents, it would be improper for the distribution to be made with the express intent of putting such BDRs in the hands of fellow citizens on a general offering basis.

### MAPLE LEAF REAL ESTATE, INC.

Another example of how bearer depository receipts work is provided by Maple Leaf Real Estate, Inc. It is a publicly held company. However, large blocks

of its stock are held by management and promoters in lettered or restricted form. These shareholders are active in a wide range of capital intensive business dealings, many of which require a high degree of liquidity from their participants. For this reason, the management of Maple Leaf Real Estate would like to accommodate its needs for liquidity through the legal transfer of the lettered shares.

Step 1: Shares are deposited and BDRs issued. To provide the needed liquidity, an agreement is entered into with an offshore bank to act as a depository for shares of Maple Leaf stock. Under this agreement, the depository bank issues bearer depository receipts in exchange for shares of Maple Leaf stock deposited by both Maple Leaf and other holders. These BDRs can be held by the owners of the deposited stock or by the depository bank itself under a placement agreement.

Step 2: BDRs are sold through London market maker. As in the case of Quantum, arrangements are made to have a London broker-dealer act as a market maker for the BDRs. Once this is done, the market maker may be contacted directly for the buying or selling of BDRs. If preferable, the depository bank places the BDRs with the market maker for sale on behalf of the depositor of the original shares of Maple Leaf stock.

Step 3: BDR sale proceeds are paid to stock owners. The funds from such sales are remitted to the depositors of the shares, thus providing them with the liquidity they seek.

In addition to the greater flexibility that holders of restricted shares of Maple Leaf Real Estate now have, Maple Leaf itself raises capital from new offerings, just as Quantum did.

Note that in each case there is no restriction on domestic buyers purchasing the BDRs on their own initiative. However, no recommendation may be made to a local client to buy the BDRs through the London market maker. On the other hand, a duty to disclose the existence of a London market for the related BDRs arises when such information is material to a domestic transaction.

### GILT COMPLEX MINING

Gilt Complex Mining is a newly claimed, one-man gold mining operation in Colorado. Although assay reports have been very good, (0.47 to 0.63 ounces per ton), the extent of the ore body has not yet been fully determined. Another uncertainty arises from the fact that the ore is made up of complex gold-telluride compounds that may be very expensive to refine.

uncertainty arises from the fact that the ore is made up of complex gold-telluride compounds that may be very expensive to refine.

In spite of these problems, the owner of Gilt Complex believes that the company's claim can be brought into profitable production if enough money is raised. A number of social and business associates have expressed an interest in investing but the funds they could contribute fall short of what is needed to bring the mines into operation.

Because of the highly variable gold market, the delay inherent in a full-blown SEC registration is considered unacceptable. As the company is in the initial stages of development of its mining properties, its funds are already committed to assessment of the claims, payments on equipment, and salaries. There are no extra moneys available to pay for an offering of BDRs through London as described in previous examples. An analysis of Gilt Complex Mining's situation suggests that a two-stage procedure should be used to raise funds.

**Step 1: Raise seed money.** The first step is to raise as much money as possible through domestic private placements. The owner's friends and acquaintances, (numbering no more than the SEC-approved limit of 35), and unlimited numbers of sophisticated investors, (those investing more than US\$150,000 in cash), can be approached and persuaded to invest.

**Step 2: Seed money funds BDR London offering.** This private-placement seed money is then used to fund a Hong Kong holding company and BDR sales in London as in the example of Quantum, Inc.

These two steps complement one another. The first phase provides money for the second and the second phase gives the domestic private-placement investors an easily ascertainable fair market value for their shares. All that they need do, if they wish to determine what their shares are worth, is to find out what the BDRs are trading for in London.

## **BUSINESS BALANCE SHEET LOANS**

Wouldn't it be wonderful if one's business could create net worth just like a bank? With an accommodating financial institution, it is possible. The case history that follows shows how small businesses can use these methods to get the financial help they need.

William Ballast is the owner of a wholesale distribution company. When one of his suppliers announces a gigantic inventory sale, Ballast is eager to take advantage of it. He knows that if he can increase his inventory with goods at the lower price, his average unit cost will be lower and profits would increase accordingly.

Ballast calls a financial consultant to discuss his problem. He notes that although his business is sound enough, his present cycle is not sufficiently liquid and his credit line with the supplier has to be increased in order to

Ballast is advised to submit a current balance sheet reflecting higher cash assets to obtain a more favorable line of credit. Although Ballast favors such a move, he also wants to avoid a long-term debt commitment. He fears that the interest payments from such a debt would wipe out any gains made by buying the additional inventory on sale.

Step 1: Owner borrows money from lender. The consultant suggests that a personal loan be made to Ballast. The funds from this loan are to be placed in a savings account in the name of Ballast's company. After the funds are deposited, the company would have a new balance sheet prepared according to accepted accounting practices, which would reflect its increased liquidity. With the stronger financial picture presented, the supplier could be more favorably disposed toward extending the line of credit. Ballast is convinced that this is a sound approach and enters into an agreement to implement the plan whereby the funds would be provided by a lender supplied by his consultant.

Step 2: Deposit loan proceeds in company account. When the funds are lent to Ballast, he simply endorses the cashier's check to the bank on which it was drawn. At the same time, a passbook for a savings account, containing an identical balance and bearing the name of Ballast's company, is issued and turned over to Ballast.

Step 3: Increase company assets on balance sheet. Based on the updated balance sheet, the supplier increases the line of credit for Ballast's company. After the new credit line is established, the funds, no longer needed, are returned to the lender. The cost of the program was kept to a minimum and the desired profits realized.

### **ESCROW LOAN**

Robert Jensen knows of a valuable parcel of land that he believes could be profitably developed. If he could get an option on the property, he could organize a highly successful joint venture to develop the land. Jensen is afraid that if he doesn't act quickly, someone else will buy the land from under him. He needs time to secure funding for the option and line up partners for his joint venture.

Step 1: Secure option on land. Jensen convinces the landowner to give him 90 days to raise the total purchase price of US \$2 million. In order to hold the land for 90 days, Jensen needs to deposit 10 percent in an escrow account as a demonstration of his financial strength.

Step 2: Borrow money to open escrow account. Working with a consultant, Jensen arranges for a bank to loan him US\$ 200,000 and hold it in an escrow company account on his behalf. After the account is opened, the company provides Jensen with documents showing that the moneys are on deposit. The escrow company then writes a series of letters indicating the steps being taken to assure the successful completion of the transaction. This satisfies the seller and gives Jensen time to put his investment group together.

to assure the successful completion of the transaction. This satisfies the seller and gives Jensen time to put his investment group together.

Step 3: Form joint venture. Potential investors approached by Jensen are excited by the project and are especially impressed by the fact that Jensen has already secured an option on the land. They agree to fund the project with Jensen as equity partner and project manager. Jensen contributes his option.

Step 4: Substitute new escrow account. The joint venture then opens a new escrow account for US\$200,000 and substitutes it for the one originally opened by Jensen. The old account is closed. The funds in the original escrow, having served their purpose, are returned to the lender.

As a result of the above transaction, Jensen now holds substantial equity in a commercial real estate development worth several million dollars. His only costs were a few points for the loan, the escrow account, and the supporting documents that went to the various interested parties.

If the reader can learn to think about money the way a banker thinks of it - as a bookkeeping entry - then he can get his balance sheet to work for him. He can also use this knowledge to provide sophisticated services to others through his own financial service business. Balance sheet loans and bearer depository receipts are natural products to sell through an international bank or financial brokerage business.

## 6

### GENERAL PURPOSE INVESTMENT VEHICLES

#### DEFERRED VARIABLE ANNUITIES

A deferred variable annuity is, first and foremost, an annuity. An annuity is a contract providing for periodic payment, either for life or for a set term. An annuity is purchased with a single premium or with a series of premiums. These premiums are placed in a segregated account under the control of a custodian.

A variable annuity is one in which the premiums are used to buy investments selected by the annuity advisor. The amounts of the annuity payments vary depending on how well these investments perform. The benefit of a variable over a fixed annuity is that a variable annuity can adjust to inflation and a changeable investment climate in order to provide a better return to the beneficiary.

In deferred annuities, "deferred" indicates that there is a gap between the purchase of the annuity and the time when the payments start. This means that income tax on gains or income from assets in the segregated annuity account is postponed until payments begin, when the beneficiary may be in a lower tax bracket.

Who owns the annuity? Various options can be selected at the time the contract is signed. The usual case is for the person who is to receive the payments (the annuitant) to be the purchaser/owner of the policy. Any person can be named annuitant, however. If the owner is different from the annuitant, then the owner, rather than the annuitant, retains the right to borrow against the policy, to name beneficiaries, and to designate the starting date of the payments. If the owner and the annuitant are the same, then the annuitant can assign the right to receive payments and thus pledge or assign the annuity as security for a loan or for use in other situations requiring a pledge of capital.

In addition, there is the option of segregated accounts. An ordinary annuity is just a general claim against the company that issues the annuity. In the case of a variable annuity, the funds can be placed in a segregated account that is separate from the funds of other annuities. The segregated account consists of the original purchase contribution and the income from investments of the account. If the purchaser likes, he can even transfer his existing portfolio into the segregated account. The account is kept separate from other financial activities of the annuity company.

All kinds of property from real estate to securities to commodities can be bought and sold through the segregated account. A custodian selected by the annuity company controls the segregated account.

As to who holds title to the investments in the segregated account: the annuity contract creates a trust. The annuitant is the beneficial owner (beneficiary) of the trust and the insurance company issuing the annuity is the trustee. The custodian acts under an appointment from the trustee to handle the day-to-day details of account management.

Modern DVAs are flexible, sophisticated estate-planning and investment tools. DVAs can allow the purchaser to outline his investment philosophy and select an investment advisor at the time the annuity is purchased. The advisor's job is to advise the custodian on what investments to make with the fund. Although the purchaser does not have title to the segregated account that makes up the annuity fund, his right to select the advisor and the investment policy of the DVA assures that the annuity will grow through investments that he believes in. Since the purchaser has the right to cancel the DVA at any time up until the effective date of the policy when annuity payments begin, he can be confident that his investment philosophy will be followed by the trustee of the segregated account.

Investments can be changed at any time up to the start of the annuity payments. The owner of the annuity can supplement or change the investment philosophy outlined at the time of the original purchase. If an investment advisor has been appointed by the annuity owner, then the advisor can direct the custodian to make investment changes.

The funds paid into an annuity can be recovered in three basic ways. First, the owner of the annuity can borrow against the value of the annuity fund. As with borrowing against any insurance contract, the amount of money paid

As with borrowing against any insurance contract, the amount of money paid out by the annuity is reduced if the borrowed funds are not repaid by the time payments begin. Second, at any time up to the date when payments are to begin, the owner can cancel the annuity and receive back the value of the segregated fund, including gains (or losses) from fund investments minus management charges made by the insurance company. Third, funds can be received through the normal pay-out under the annuity contract. There are numerous payment options available ranging from a lump sum payment to a set number of payments to monthly payments until death.

## **OVERSEAS FUNDS**

Every move by taxpayers to reduce the bite of the tax man provokes a response from those same tax authorities. When taxpayers began using overseas entities to accumulate income free of tax, the government slapped on withholding taxes, reporting requirements, and tax rules that attributed the income of closely held foreign corporations to the owners as ordinary income (see Chapter 7). This led to the growth in popularity of overseas funds.

An overseas fund is like a domestic mutual fund. It is usually located in a tax haven jurisdiction and offers a high rate of return both for the fund purchasers and the fund managers.

Those who set up overseas funds benefit because there are no limits set, other than natural competition, on the fees that management company charges to manage the fund. Also, since the management is physically located in the tax haven jurisdiction, it may be able to postpone or eliminate taxes on its management profits.

Those who invest in overseas funds benefit from not having to pay capital gains taxes on investment switches by the fund. They also benefit from the traditional secrecy of tax haven jurisdictions. Because the fund is set up in a tax haven jurisdiction with a more liberal regulatory climate, the rates of return on investments tend to be higher than they are in the United States. This reflects the lower operating costs due to avoiding the regulatory paperwork required of domestic investment companies, as well as the hotly competitive nature of the offshore financial community.

Since the fund is jointly owned by many different investors from different countries, it will be impossible for tax authorities to claim that the fund is merely a paper holding company and that, therefore, the funds' income should be treated as the income of the individual investor. Overseas funds have an obvious independent business existence. This protects investments in these funds from some of the heavy-handed tactics that fiscal authorities apply to corporations or trusts set up by individuals.

Overseas funds put money into many kinds of investments. The funds invest extensively in the United States and Europe. They are a way for individuals to play the international money game with a small stake. Most of the funds have an initial investment requirement of around L2,500. (The British

British flavor). They invest like any mutual fund and performance varies. For someone who is just getting started in investing, they provide the benefits of offshore investing - higher rates of return, privacy, and security - together with the comfort and simplicity of a mutual fund. He can find overseas funds that invest in American companies if he wants his money working there.

Overseas funds are advertised in internationally distributed publications like the *Economist*, *Financial Times*, and *International Herald Tribune*. Advertisements in these publications are not subject to the regulations of the SEC. The publications also are not bound by restrictions on their freedom of publication because they are international. The reader who becomes an international trader will be able to use this freedom of the press to advertise his own services.

An overseas fund might be a service that a tax haven financial services company could offer. With the advances in communications described in Chapter 8, the costs of organizing and operating such funds can only go down. People are already shopping their country for the best savings rates; it won't be long before they will be doing the same on a worldwide scale.

Tax haven - based funds will be in the best competitive position to take advantage of the aggressive money flows that are sure to result from the growth of personal electronic fund transfers. Within the next decade, a large chunk of the investment market will be like the federal funds trading room of a large commercial bank. Once consumers can routinely buy investments directly from their computers, it will be a whole new ball game.

Overseas funds have been a fairly conservative industry in spite of their exotic locations. The most popular funds - Fidelity, Save and Prosper, and Bank of America - are managed by large established companies. They have tended to locate in the more traditional or better thought - of jurisdictions such as Bermuda, the Isle of Man, and the Cayman Islands.

## 7

### TAX PLANNING

#### BASIC TECHNIQUES

We have tax codes throughout the world to thank for the development of the offshore financial world described in this book. Without their assistance, the Cayman Islands would probably be a set of desert islands and no one would ever have heard of Vanuatu. One of the main purposes of this book is to reduce or eliminate taxes. The countries we have been talking about here are called 'tax havens' after all.

Tax planning is the essence of offshore financial operations. Most of the players of the international money game are overseas because of taxes. They share with all the peoples of the world a desire to pay less taxes.

In principle, international tax planning is quite simple; the details are what drive one mad. International tax planning is based on the fact that the revenue laws of any state are largely restricted to its domestic economy. The tax authorities have a hard time crossing borders but people and wealth can do so easily.

A person can make three basic changes in his tax situation through offshore tax jurisdictions: he can change his residence, the geographic source of his income, or the form of the tax planning entities that he uses. As described in Chapter 1, a tax haven is a country that imposes no taxes on the income of companies and other entities so long as they do no local business beyond spending money. A treaty-haven jurisdiction is a country that has a tax treaty in force with the United States or other high-tax nations. What one wants to do is to accumulate different forms of income through different companies and trusts in various jurisdictions in such a way that the total tax bill is minimized.

Once the plan is in place, it might operate something like this. Income arises in the United States but it belongs to a corporation that is physically located in another country which has a tax treaty with the United States. The income passes to that company with little or no withholding tax because the terms of the tax treaty between the United States and the other country, (a treaty haven in this case), require a lesser rate of withholding. If income is paid to a person or company in a jurisdiction with no tax treaty with the United States, then the person paying the income must withhold 30 percent for United States taxes. Now that the money is sitting in the treaty-haven company, it is transferred to another entity - say a trust - in a tax haven jurisdiction, where it is allowed to accumulate.

This tax plan would best be served by finding a tax-treaty jurisdiction that does not tax US source income at all, so that the whole transaction could be carried out free of taxation. In practice, this is not possible because the United States tries to avoid having tax treaties in force with jurisdictions that do not levy taxes themselves. Most tax treaties were written to reduce the problems of the same income being taxed by two countries.

In the past, US tax treaties with Britain and The Netherlands were extended to those countries' current and former colonies in the Caribbean. Some of those places such as the Netherlands Antilles and the British Virgin Islands have low tax rates and do not tax various sorts of foreign activities, so it was possible to substantially reduce the total tax bill by using those treaty jurisdictions. In recent years, as part of the IRS crackdown on international tax planning, several of these tax treaties have been thrown out, including the ones with the Netherlands Antilles and the British Virgin Islands. New treaties are being negotiated in both cases.

There are still many possibilities open, however; there are countries with low tax rates for certain types of income. Loopholes can be found in any tax law if one looks hard enough. Simply find a low tax rate applied to a certain sort of income in one of the many countries with a tax treaty with the United States and then structure the income stream to produce that sort of income in that country. Once it is moved through the tax treaty country, it can be transferred anywhere.

This area of the law can be as complicated as one wants to make it. In fact, a complex series of transactions may work better than a simple one because the simple loopholes have probably been plugged long ago. The multinational investor and his tax expert must work this out carefully. In the course of a single plan, one may use all of the techniques covered in this book and some that we've never heard of.

It is important to keep in mind, as one navigates the shoals of international tax planning, just what the hazards are. Following is a brief lesson in tax law. Our purpose is not to torture the reader but merely to define the terms we will be using later in this chapter in specific examples.

In the good old days of income taxation, it was possible to transfer income-producing assets to a foreign corporation or trust and let the income accumulate tax free in some tax haven. When one wanted to bring the money back to the high tax jurisdiction, one dissolved the corporation or had the trust make a distribution to its beneficiaries and be liable only for capital gains. While the offshore entity existed, one was free to borrow money from it and deduct interest paid on the loans, thus expatriating more money. These foreign corporations or trusts were considered beyond the jurisdiction of the US tax code. Congress did not look kindly upon such transactions however, and beginning in 1932, gradually tightened up the law. The IRS did its part by writing pages and pages of complex, inconsistent, and incoherent regulations dealing with foreign entities controlled by Americans.

The United States, by the way, is unique among the major civilized nations because it taxes the income of its citizens earned anywhere in the world. Most countries collect taxes only on income earned within their borders. Foreign entities that do not do business in the United States and are not controlled by US persons are not subject to US taxes. If a US person is found to have some controlling interest in a foreign entity, however, he may find himself with taxable income even though the entity has no other US contacts.

US taxpayers heading overseas for tax savings represent two different approaches. One group of taxpayers intends to violate US tax laws (tax evasion) by using the secrecy available in the tax havens and the logistical difficulties of overseas tax investigations to hide parts of their tax and income transactions. These are transactions that the IRS could set aside if it knew all the facts but these taxpayers hope that the agency will never discover the whole truth.

The other group of taxpayers wants to remain within the law. They don't mind getting into an argument with the IRS but they want to remain within the

realm of arguable legality. They hope to use the varying laws of different countries and loopholes in the complex Revenue Code to minimize their taxes (tax avoidance).

It is often very difficult for an individual to determine whether a particular transaction is tax avoidance or tax evasion. The terms are not at all well defined and the law governing new transaction forms is variable and imprecise. When the IRS encounters unfamiliar transactions, it attempts to rule on these actions under existing laws that were created with different circumstances in mind. The result is confusion. This year's tax shelter becomes next year's unlawful abuse. There are also many gray areas.

*Transactions that are not tax motivated and may have no US income tax impact.* For example, a US bank may open a tax haven branch to avoid US reserve requirements. Another company may use a tax haven subsidiary to avoid currency controls or other regulations imposed by a country that it does business with. A tax haven may be used to minimize the risks of expropriation that accompany business activities in much of the Third World. A foreign person may use a tax haven bank or a nominee account to shield his assets from his political enemies.

*Transactions that are tax motivated but consistent with the letter and spirit of the law.* Some examples of these transactions are flag-of-convenience shipping, (which avoids high registration fees), banking through subsidiaries, (which postpones taxes on the profits from loans to foreign entities), transactions between subsidiaries of unrelated companies that are designed to avoid sales tax, and certain transactions that take advantage of minor loopholes in the laws aimed at tax haven use. While some of these uses may create anomalous situations, they are legal.

One of the most common tax motivated uses of a tax haven subsidiary is to change US source income into foreign source income. This increases the amount of foreign taxes paid by a US taxpayer that can be credited against, and thus reduces, US taxes paid by the taxpayer.

*Aggressive tax planning that takes advantage of an unintended legal or administrative loophole.* Examples include captive insurance companies, investment companies, some service and construction businesses being conducted through tax haven entities, and pricing of transactions. One instance of this might be the establishment of a service business in a tax haven to provide services for another branch of the same business located in a third country. A further example might be the use by a multinational corporation of artificially high transfer pricing to shift income into a tax haven. Often, the parties are aware that if the transaction were thoroughly audited, a significant adjustment would probably be made. They rely on the difficulties involved in overseas information gathering and on the complexity of the transactions to avoid payment of the taxes.

*Tax evasion.* This is an action by which the taxpayer tries to escape legal obligations by fraudulent means. This might involve simply failing to report

income or trying to create excess deductions. This category can also be broken down into two subcategories: (A) evasion of tax on income that is legally earned and (B) evasion of tax on income that arises from an illegal activity such as trafficking in narcotics. An example of tax fraud would be the formation of sales companies that appear to deal only with unrelated parties but deal, in fact, with related parties, hiding the fact that one owns a particular tax haven corporation. These tax haven corporations are also used to hide corporate receipts or slush funds.

### **INTERNATIONAL TAX POLICIES**

It cannot be emphasized too strongly that tax haven problems cannot be divorced from the taxation of international transactions in general, or from non-tax policy concerns. It is important to understand the conflicts that arise from these often contradictory policies.

Stated tax policy in the major developed nations is decidedly against tax haven use. However, that policy becomes ambivalent in practice. It reflects an unresolved conflict between the following policy objectives: (1) maintaining the competitive position of the developed country's overseas business investment and export; (2) maintaining tax equity between investment in the developed country and investment abroad; (3) the need for fairness in taxing foreign investment; (4) administrative efficiency; (5) foreign policy considerations; and (6) the promotion of investment in the developed country.

The results are policy ambiguities and compromises in legislation that have failed to resolve these conflicts and have left tax law unclear with respect to tax havens. Concern for administrative feasibility has been practically nonexistent in the case of US policy. Nowhere is this tension more apparent than when focused on tax haven policy. Nowhere is the failure to resolve the policy issues more obvious. Over the years, Congress has maintained the deferral of taxes on the earnings of foreign corporations controlled by US persons. At the same time, it passed numerous anti-avoidance provisions generally intended to solve perceived tax haven related problems. All have had numerous exceptions, have been complex and difficult to administer, and have had gaps (many intended, some not).

Without the anti-avoidance provisions in the law, corporations can easily be manipulated by shareholders engaged in foreign transactions. Take the simplest case: a person can, in a transaction that qualifies for non-recognition treatment, transfer income-producing assets (such as stock or bonds) to a foreign corporation organized in a zero-tax jurisdiction. The income earned by the foreign corporation is not taxed by the developed country or by the zero-tax jurisdiction. The assets remain under the control of the high-tax nation's resident but the income is not taxed until repatriated. The shareholder would be taxed on the sale of the stock but at favorable capital gains rates. If the shareholder holds the stock until he dies, it is subject to estate tax but passes to his heirs free of income tax at its value as of the date of his death. His heirs could then liquidate the foreign corporation free of income tax, (because of the step-up in basis by reason of the shareholder's death), and return the property

to the developed country to start again, or they could maintain their ownership in the foreign corporation and shelter the income.

Another manipulation could occur if a parent corporation selling goods overseas forms a foreign corporation in a tax haven to make those sales. The parent then sells the goods to the subsidiary at a small or zero profit and the subsidiary sells them to the ultimate customer at a substantial markup. The profit on the sale is not taxed by the developed country and can accumulate free of tax in the tax haven.

In order to curtail so-called abuses, most developed countries have adjusted their systems of taxation and the non-recognition provisions of their laws. Because of those anti-abuse provisions, the simple manipulations described above are not possible under the law. Variations of these techniques, however, do form the basis of international tax planning.

## 8

### **DOING BUSINESS OVERSEAS**

The prospect of beginning offshore operations can be intimidating at first. A person may be used to carrying on many exotic transactions in the domestic economy but overseas is another world. There are time differences, language difficulties, varying currencies, primitive communication facilities, and a wide range of business customs. Americans in particular tend to be insular and not used to dealing with foreigners.

The transnational trader competes in the international investment community with people who have grown up speaking several languages and who cross national borders more casually than Americans travel to the next state. Yet the authors are confident that, with knowledge and experience, the reader can approach banking with casual ease. After a short time, the novice trader will be dealing on world financial markets like a pro. When faced with the occasional difficulty in understanding, remember that everyone involved in the transaction is united by a common desire for profit.

The problems of doing business overseas break down into two general types: (1) those problems having to do with operating in a new and unfamiliar (foreign) business and social environment, and (2) those problems, such as the enhanced need for privacy, that are of particular importance to the offshore financial industry itself.

### **NUTS AND BOLTS**

Let's spend some time exploring the logistical realities of doing business overseas. In some ways, the international financial world will seem familiar. In other ways, it will be truly foreign.

### **Contacts**

To carry out overseas business, a person needs to become an expert at contacts. He will have to find out about business opportunities through books like this and from financial advisors of various sorts. He will need to establish contacts with bankers, agents, accountants, attorneys, and perhaps, customers in each nation that he intends to do business in and throughout the rest of the offshore world. He will have to learn how to control international transactions by telex, fax, cable, letter, telephone, and personal visit.

### **Opportunities**

To do business overseas, first find out what can be sold or bought there. This book offers the reader a start. A little research can be an inexpensive way of learning the basics. Experts who charge hundreds of dollars an hour for their time have written books or newsletters that give readers the same information for much less money. Access to the business library of a large city will provide anyone with newsletters and books on most of the subjects discussed in this book.

Different publications will offer contrasting views of the different offshore investment techniques. These authors particularly suggest that the interested reader look up the US congressional reports on the uses and abuses of tax havens because they give minute details of creative schemes developed by other financial operators and they provide a preview of what Congress has in mind for further legislation.

### **Advisors**

Most international business goes much more smoothly with an advisor who can help, particularly during the initial stages of the international investor's career. It goes without saying that careful selection is vital. A person should proceed as he would in selecting a domestic advisor. He should ask people he trusts for recommendations and interview potential candidates carefully, both to ascertain the depth of their expertise and to discover if there are any problems that would prevent a good working relationship.

If possible, the novice transnational should find someone who has worked with the advisor before and talk to that person about the advisor's performance. Try to test an advisor by using his advice for small transactions first before expanding the relationship if things work out. One should always keep in mind the basic principle of dealing with the advice of others. Take advice but do not surrender responsibility for one's own affairs. In addition, one shouldn't do anything one doesn't thoroughly understand and agree with. It is better to pass up an opportunity than to get in over one's head.

### **Agents**

One should select the foreign individuals and businesses with which one deals with the same care that one picks advisors. One should get

recommendations from people one trusts and check candidates out thoroughly. It is important to find people who can be trusted to execute instructions accurately, since one won't be able to be there watching them.

Endeavor to investigate selected areas of operation in person to meet the people that one will work with. It is probably no accident that the most popular overseas havens are located in some of the best vacation spots in the world. Take the opportunity to meet the local government officials who will be ruling on the applications to form various entities. They are likely to give a more favorable response to people they know on a personal basis. They also have the power to do special favors for a person they have come to respect. Make sure that the bank's main personal representative in the jurisdiction, often the registered agent, is well thought-of by the government and by the resident members of the international business community. In the offshore world, the bank's reputation and the reputation of its agents are often all that it will be judged by.

## **COMMUNICATIONS**

The physical problems of overseas communication seem overwhelming but here are some facts that may lay some of those concerns to rest. First, it is easy to find people who speak English in all of the popular haven countries. For one thing, most of the hot spots in the offshore business community are current or former British colonies. The official language is English in such locations as Bermuda, Barbados, the Cayman Islands, St. Vincent, and Hong Kong.

This is not to diminish the business benefits of being able to speak more than one language. The bank will be dealing with multilingual foreign businessmen and the ability to converse with them in their native tongues will enhance the chances to establish a personal relationship. In addition, Americans have a reputation for being unsophisticated, even ignorant. Multiple languages can help overcome this handicap.

Second, the growth of offshore financial centers in the last 20 years has combined with the explosion in communication technology to vastly improve international communication. Telephone, telex, and cable facilities are quite well developed in all of the major financial havens. To a communication satellite, Barbados is as close as New York or London.

### **Telephone**

The transnational trader will have to get used to using the telephone less frequently for international business than he may be accustomed to in domestic dealings. The problems here are clarity and time zones. The human voice is the hardest signal to transmit clearly, so the telephone will always be the form of communication that is hardest to use in those places with less developed communication facilities.

Then, too, the telephone requires that both parties be on the phone simultaneously. This may be all right for the Caribbean havens that are in the

same (or similar) time zones as New York, but London is five and Hong Kong eleven hours later. The time zone differences combine with varying holidays and weekends, (in the Moslem world the weekend is Thursday and Friday), to make it unlikely that business hours will overlap in both regions. Businessmen in Hong Kong object just as strenuously as anyone to business calls at 3:00 a.m.

### **Telex**

The international variation of the telephone is telex. The telex works like a telephone in that one dials someone's telex number, but the message is sent from a typewriter keyboard to printer in the destination office - a teletype phone call. This means that one can send a message at any hour from one's office to the office of the registered agent or bank, to be read as soon as someone is there to read it. Telex transmission used to depend upon bulky and expensive teletype machines, but it is now being integrated with computers and electronic - mail systems to reduce its costs and increase its versatility. Because of security reasons, the fax machine will not illlimate the use of the telex for bank transactions.

### **Cable**

A cable is simply the traditional telegram. Its advantage over telex is that a cable can be sent to any address, whether or not the addressee has a telex machine. As the communication revolution proceeds, expect to see cable and telex merge into the general category of electronic mail. Western Union's *Easylink* electronic mail service already allow people to send their own cables from a personal computer or word processor.

### **Electronic mail**

Some form of electronic mail seems destined to become the primary means of international communication over the next few years. Electronic mail is a very simple concept. A person uses a personal computer and a telephone to connect with the host computer of the electronic mail service. The person addresses a message to another subscriber and the message is stored in the main computer until the addressee logs on and calls it up.

A message to a nonsubscriber can be sent by the electronic mail system as a telex message, a cablegram, or by printing it on high-speed printers and delivering it overnight or, by hand, within a few hours. With today's tiny portable computers, one can send or receive messages from any phone in the United States, (and soon from any phone in the world). People will not long be limited to fixed phones either. The cellular phone systems that reduce the cost and increase the quality and availability of portable phones allow people to stay in contact as they travel in cars. The next logical development is to allow direct links to communication satellites so that one need never be out of touch, wherever one is on earth.

## Computers

The personal computer is opening up new methods for international communication. It is already possible to send telegrams and telex messages to overseas agents from a computer without leaving home. MCI, which competes with AT&T for long-distance telephone business, is now taking on the US postal service with an electronic mail service. These electronic mail systems have started providing services to Europe. Federal Express also plans similar services and is ready to launch its own communications satellite.

Computer banking has started in several major cities. This allows customers to manipulate certain account transactions from their personal computers. By working the connections right, it is already possible to carry out electronic banking transactions from Europe at banks that offer computer banking to the United States and elsewhere. It is only a matter of time until offshore and tax haven banks begin to offer such services.

Securities purchase by computer is now available. It seems likely that the world's stock exchanges will eventually eliminate live floor trading in favor of computer matching of buyers and sellers. Once this occurs, traders will be able to buy and sell securities with a new speed and ease. These changes also lead to the development of a 24-hours a day worldwide electronic trading floor. The technology is cheap and available. We need only wait a short time for the markets to catch up. Business men and women should begin to familiarize themselves with personal computers; they offer many uses for investors who must carry out complex international transactions.

## Letter mail

Conventional letter mail, when time is not of the essence, can be very useful. While electronic mail can be garbled, if a letter arrives at all it will be as understandable as it was when sent. Mail allows the transmission of originals of important documents, rather than just electronic reconstruction.

The US Postal Service now offers *Express Mail* expedited service to many foreign countries. This can get a letter from the United States to England in two days, for example, and it's even available to Beijing and London. USPS other new mail services make letter mail faster than electronic transfers in some cases. Wired funds can sometimes take an amazing amount of time to make the overseas journey. Travel times for letter mail are more predictable. For the time being, letter mail is also cheaper than the more advanced techniques.

The art of letter writing for personal and business purposes is practiced much more in Europe and among those influenced by physical location. If a person is serious about privacy, he should always preserve his actual residence address from casual snoopers. Private post box services are springing up everywhere in large cities today. Some are open 24-hours a day and most will receive United Parcel Service and Federal Express deliveries as well as USPS mail. These companies will also remail correspondence to anywhere in the

world. A few have become full-service communication facilities, offering shipping services, telegrams, telex, and fax.

A person can have as many of these addresses as he likes. If he opens bank accounts under another name, he can have statements sent to a post box under that name. They can be forwarded anywhere in the world from there.

To protect the privacy of communications with agents overseas, a person will want to design a simple code system. Stay away from ciphers which involve substitution of letters because these can become hopelessly garbled in transmission. The best bet is a code system in which words and phrases stand for other words and phrases representing all important activities, individuals, commodities, currencies, and so on. One can get as elaborate as one desires. The whole area of communication security has been given a real boost from the ready availability of home computers in recent years. Today anyone with \$100 can buy more computing power than the US government could afford to purchase in 1950. Practically all that computers do is encode information, so their widespread use brings sophisticated knowledge of codes to thousands of people. Don't worry about the stories about computer network break-ins. Those networks were penetrated because security was lax, since it previously required a million dollar investment to even enter the systems. Any computer hobbyist can design an encoding program that is virtually impossible to break.

One can also store one's code records in a computer in a foreign jurisdiction where they are not subject to seizure, but can still be reviewed from any phone in the world. Then, in order to gain access to one's records, the authorities would have to find out that the records exist, where they are stored, and break the secrecy laws of the foreign jurisdiction to seize the records, extract the electronically stored information, (without setting off booby traps designed to destroy it), and decode the information. They would have to do all this before one got into one's own storage system and ordered it to erase itself. We have all heard about the negative effects of computers on privacy but the electronic revolution can work both ways.

The basic principles of privacy are simple. Keep a low profile. Most activities will get lost in the midst of thousands of other transactions. If one is willing to invest the time and money, one can have as much privacy as one wants. As an individual who concentrates on one's own affairs, one has it all over the large institutions who must spread their focus over millions of people.

## 9

### **SAFEGUARDING AGAINST FRAUD**

Many otherwise experienced investors hesitate to step out into the offshore world. They have heard all the stories of fraud and lost fortunes, phony banks, and fake companies. They worry that, without the protections offered by the regulatory agencies and familiar legal systems of their home country, they

will fall prey to international con men. This chapter looks at the dark side of international investing to see if it's as scary as it seems.

There is no harm in such an investigation. Honest businessmen, whether in Barbados or Boston, won't object to having their credentials checked. We'll also look at domestic businesses and their official protectors to see how effective these agencies are at eliminating fraud.

### **THE BANK OF SARK**

In 1968, Phil Wilson, who was an experienced 'paperhanger' (bad-paper passer), decided that it was time to go into the banking business. He may have been trying to make a political statement about the evils of fractional reserve banking, or perhaps he was just trying to make a little money. In any case, he carried the concept of fractional reserve banking a little too far.

Wilson opened the Bank of Sark on the Island of Guernsey. He named it after the Island of Sark, one of Guernsey's neighbors in the Channel Islands. These islands off the French coast are administratively part of Great Britain but have a great deal of local autonomy. They have long been popular tax havens and Phil Wilson chose Guernsey because it was so easy to incorporate a company there. He printed up some nice-looking bank stationery, (cashier's checks, certificates, and letters of credit), and drew up a balance sheet listing the bank's assets as US\$72.5 million. Dr. Samuel J. Wilkinson, Sr., who claimed to be a certified public accountant in Nassau, wrote a letter certifying that he had examined the records of the bank and that the balance sheet was correct. Wilson also obtained a telex, a telephone, a small office, and a listing in *Polk's Bank Directory*.

Thus equipped, he was able to wholesale large numbers of worthless documents to his friends in the paperhanging profession. They would pass this official-looking paper in banks throughout the US and try various ruses to get the banks to advance some cash. The paper was also used by other confidence men to puff up the assets of their own shady financial operations throughout the world.

All in all, the bad paper was used to obtain US\$ 40 million from other banks and financial institutions during the four years that the Bank of Sark was in operation - a very high return on investment. The fraud went on for so long because Wilson's agent on Guernsey had a host of form letters that he used to stall the bank's creditors. Also, banks were reluctant to admit that they had been taken and did not publicize the problem.

### **MORE BAD PAPER**

Phil Wilson was doing wholesale what thousands of lesser crooks do on a more limited basis every day. Securities are stolen, counterfeited, or fraudulently produced. They are then used as collateral for loans or sold to legitimate banks and brokerage houses. Organized crime is active in the business and profits can be high.

Securities can be stolen directly, in which case their useful life is limited because they quickly appear on a hot list of stolen securities. With the help of an insider at a brokerage house, securities can be taken and not reported as stolen for a month or so. This makes them highly marketable during that time. Counterfeit copies of blue chip stocks are always a popular item because there are so many genuine copies in circulation. Fraudulent paper of various sorts, like that produced by the Bank of Sark, has the advantage of being difficult to identify as fraudulent. Stolen securities may not stand up to a close physical examination but with so many financial institutions in the world, it may take years to establish that a particular bank is a pure fraud.

### **NON-EXISTENT INVESTMENTS**

This is the pure kind of scam. The criminal separates the victim from his cash with a promise of riches from a fabulous investment. The only problem is that the investment does not exist. The forms that the investments can take are limited only by the con man's imagination. The collapse of Bullion Reserve of North America (BRNA) sent shock waves through the hard-money investment community. Alan Saxon, the president of BRNA, killed himself on September 26, 1983, and his company filed for bankruptcy on October 3rd. Missing were US\$ 60 million worth of investors' assets that were supposed to have been sitting in BRNA's vault in the form of gold bullion.

BRNA had become one of the biggest bullion dealers in the country because of its ads that promised gold at 3-1/2 percent over the spot price and free storage. Apparently, most of the investors' funds were not used to purchase gold at all but were used for other investments. The impact of this collapse was magnified because almost the exact same thing had happened earlier in the year with the International Gold Bullion Exchange.

These cases demonstrate the extent to which many people rely completely on faith for their investments. Variations on this theme appear frequently on both the domestic and international investment scenes. There are crooked real estate deals and phony companies appearing all the time. Foreign investors have lost lots of money in American real estate investment schemes. These frauds trace their lineage back to such traditional cons as the sale of (swamp) land in Florida and of glass as diamond. The sucker is led to believe that he is receiving something for his money, when all he is actually getting is the con artist's fantasy. His eye is on the gold but all he gets is the gleam.

### **PYRAMID FRAUDS**

Most popular frauds involve a pyramid in which the early investors are paid fabulous rates of return from newly invested funds so that other investors will be encouraged by good word-of-mouth. When the plan begins to fall apart because there are too many investors demanding payments, the organizer absconds with everything he can grab.

A certain amount of American offshore investment activity has been encouraged by a famous pyramid fraud called Social Security. This scheme has

milked Americans out of billions of dollars over the years and now provides the biennial entertainment as politicians scramble to save an unsavable system. The Social Security system is actuarial nonsense. Early retirees are paid much more on average than the total sum of the contributions could have provided by actual investments. They get their money from the taxes of the then-large number of active workers. By now, the ratio between recipients and taxpayers is such that the system will run into chronic cash shortages even with the new increased taxes. For more examples, see the descriptions of famous financial pyramids in the book *Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*.

### FRONT MONEY SCAMS

A person looking for money to borrow may notice the ads offering quick financing at competitive rates. The ads imply that even people with shaky balance sheets can be helped. Unfortunately, the ad will turn out to be a front money scam in which the operator hopes to bilk the victim out of a 'loan origination fee' for a loan that never materializes. The ads are aimed at the financially strapped who have given up on conventional financing. Those who place the ads hope that desperation will blind potential borrowers to the risk of loss. The technique works like this. A person or organization is offered a loan of, say, US\$ 100 million, at substantially below the going rate. Why the low cost? 'Because it is Arab money and a good Moslem cannot accept an interest rate beyond a certain limit'. Or, 'It's Nazi money and we're getting it out and cannot disclose the source'. Or, 'It's Mafia money and has to stay under wraps'.

Well, to back up a bit, approximately 99 percent of all Saudi funds are either in certificates of deposit at prime banks or in US government securities. Nazi money was handled during the war by the Swiss banks and still is. And as far as the Mafia goes, it's a well-known fact that Meyer Lansky's trustee on Paradise Island in Nassau was a prominent prime Canadian bank. The conclusion is obvious - all of these sources deal with only prime lending institutions. They own their own banks in many cases and have controlling interests in commercial banks around the world. In short, they don't need you.

What will always come up sooner or later in the scam scheme is the question of front money. This can be in the form of cash requested to supposedly pay off a go-between or to smooth the way with a bank official who will be finalizing the arrangements. With amounts like US\$ 100 million at stake, a US\$ 5,000 front fee might not seem unreasonable - until the con artist has skipped town with it.

The victim may, on the other hand, be told that the deal is all set to go but that the agent must first fly to Zurich, (first class of course), to make sure that all banking arrangements are in order. The cost of the ticket and first-class hotel accommodations comes to US\$ 5,000, which is to be advanced by you. If this same story is told to 40 gullible souls, the amount in question is not trifling by any means - US\$ 195,000 tax free.

The ticket to Zurich is again nothing but front money. Perhaps the largest area of scam operation in the financial area are the front-fee scams, which are a

bit more disguised than simply a trip to Europe. Many years ago, the schemes were primarily the bailiwick of loan sharks, gamblers, and other Mafia types. Clients were told that they would receive their loans, but that they first had to put up a few thousand to be able to approach and pay off the well-known and formidable lenders so the funds would be expedited. Of course, the front fee would disappear along with the so-called go-between, and the legitimate businessman or businesswoman was so mortified by having thought he or she could get the funds from such a source to begin with, that they would not even bother to report the fraud to the authorities.

Another variation of the same scheme is telling the client that his money will be coming from XYZ Savings Loan, and that because of the amount and nature of the loan involved, a certain amount has to be advanced to pay off someone on the local committee to finalize the arrangements. Again the money is advanced, but when the loan itself does not materialize, the client cannot report it because he has already been implicated in an attempted illegal act. Prosecution rarely follows in a scam such as this.

Whereas in the past these scams were hidden in the nether world of the Mafia and fairly obvious illegal channels, they have now become much more sophisticated and complex. As a result, some of the largest banks in the world have been stung, along with some of the largest borrowers in the United States. It seems to be partly a result of how dismal things have been getting financially in the last 10 years, along with how sophisticated scam artists have become. Those with a criminal bent have used the complexity of the international banking world to develop all sorts of plans that have the appearance of legality, but are so complex that many fairly sophisticated souls do not fully understand them and can't judge their legitimacy or fraudulence.

Perhaps the longest lasting front money scam is the one that has provided the livelihood of a Belgium family for centuries. The scheme involves offering loans that are designed not to be approved. The client is presented with a complicated loan application package. Buried in the paperwork is a provision that allows the lender to demand a prime bank guarantee of principal and interest.

On Friday afternoon at 2:00, the lender then tells the prospective borrower that his US\$ 5 million loan has been approved and will be funded as soon as he can provide all the documentation required by the loan application. The lender adds that there will be a blockage fee of 1 percent payable immediately, because the loan funds are being set aside over the weekend. The lender then collects the US\$ 50,000 fee. On Monday, of course, the lender says, "Where is the prime bank guarantee of principal and interest?". The borrower is usually unable to provide the guarantee. If he could get such a guarantee from a prime bank, he could have borrowed the money from the prime bank in the first place at a lower rate of interest. The lender has just made US\$ 50,000 for a few hours work. This scam has been worked over and over again.

## SELF-COLLATERALIZING LOANS

A person in the business of offering loans to the public will probably be approached sooner or later by a con artist offering this sort of deal. He will say that he is an agent for a man who needs a large business loan, say US\$10 million. The loan will be secured by Treasury securities maturing in five years with a face value of US\$20 million. The securities will be Fed-wired to the lender and he will want to make arrangements to complete the transaction in a single day. His principal will also, he says, want to strip the coupons from the bonds to establish a 'sinking fund' to pay off the loan when it comes due or to use the funds for another investment. He will say that the loan is secure because the face value of the bonds covers it.

What he is trying to get the lender to do is to ignore the time value of the money. What he intends to do is to use the loan to purchase the bonds that are to be used to secure it and then strip half the value from the bonds by removing the coupons. In this era of electronic money, the con man is hoping that you will not notice the theft. US\$10 million five years from now is not the same thing as US\$10 million today. If the bonds were real, rather than bits of computer data, the lender would notice the loss more easily. But today's electronic money market can cause the unwary to overlook the substance of a proposed transaction. A person can avoid this trickery by always keeping the time value of money and the importance of full collateral in mind.

The operator who is pulling this particular scam probably doesn't expect it to come off too often, but he may be operating a front-money scam on his principal, holding out the hope of free money from a lender to obtain expenses for traveling around the country. There must be some profit in the game because sharp operators keep on trying to pull it off.

## SECRET KNOWLEDGE

This scam is an ancient con that has been updated recently. A con artist will buy a list of large-portfolio individual investors with perhaps 60,000 names on it. He will send out a letter to the mailing list offering a stock recommendation service. To catch the interest of the investor, he will give his first few tips away for free. He will have some story of how he has special knowledge that allows him to pick winners.

In the past it was a 'network of insiders maintained at great expense in large corporations' or, perhaps, an astrologer. 'At first I didn't believe Madame X could pick winners either, but seeing is believing.' Nowadays the operator may claim to be conducting electronic surveillance of the inner circles of large corporations (the Watergate Ploy) or to have a line to an 'insider in one of New York's largest law firms'. Perhaps the investment advisor will focus on merger and takeover candidates, claiming some secret way of calling them before they happen.

What he has, however, is no secret knowledge. He recommends a stock that he knows to be volatile. The current merger mania provides plenty of

those. Then he tells half of his mailing list that the stock is going up and half that it is going down. Then, after a strong stock price movement happens, he divides his list in half. He does a second mailing - repeating the process with a new stock - to the 30,000 people he gave the right advice to the first time. He splits the list once more and gives a new pick to the 15,000 investors he has rightly advised twice already. After this third mailing, he has a list of 7,500 names that have seen him provide three correct predictions. Many of them will be receptive to his offer to sell them his fourth prediction for several hundred dollars. He can keep splitting the list for quite some time. It is possible to make hundreds of thousands of dollars from this con with almost no effort or risk.

### **REGULATORY AGENCIES**

Actually, the individual investor is better able to avoid the problems caused by crooks than is a large public corporation. Individuals have a direct and immediate concern about how their money is being safeguarded. They have the incentive to thoroughly investigate before they make a business decision. Institutions, on the other hand, have less choice as to who they will deal with. They are often forced to try and collect funds for their depositors, based on bad paper. The depositors, of course, want to draw against the uncollected funds right away. The institution may accept the risk of the bad paper to satisfy an important customer. There is also less of a guarantee that the institution's funds will be well cared for. The quality of employees varies. Since they are dealing with 'other people's money', they may not take as much care as the private investor dealing with his own funds.

### **CAVEAT EMPTOR ET CAVEAT VENDOR**

The rules of protecting oneself in the international money game are simple. All that needs to be done is to make sure that they are always applied and that one doesn't allow one's enthusiasm for a particular deal to carry one away.

International business is just like any other business. It is a community built upon trust. When that trust is violated, the violation makes news because everyone is interested in the reputations of other people that they may someday have to deal with.

Offshore business is the business of reputations. Most of the financial institutions and brokers in the offshore world are selling little other than their reputations for honesty and service. Experienced investors know who has established a history of trustworthy operations; they also know who are the real crooks that fleece investors and institutions alike. One of the first things that one learns, if one does business in the offshore world, is how to judge the credentials of those one deals with.

The first rule of the potential investor is to know who he is dealing with. If he has not met this person before, he must check the person out. He must not allow himself to be deceived by an outward display of success. This can be faked. He must get references and check them out, requiring independent

references to be provided. He must check on the reputation of the person or institution with other people that he knows and take his time in the investigation. There are many deals available in the world and there will be just as many available tomorrow. Many familiar institutions in the offshore world will be able to assist such an investigation. Every prime bank in the United States has a Caribbean subsidiary. All of the normal credit rating services exist in the international realm.

The investor must use the same tools to establish the bona fides of potential clients that he would use at home. He does not have to avoid dealing with strangers - after all, when he first enters the international investment community, everyone will be a stranger to him. All that is needed is to make sure proper security has been obtained when dealing with strangers.

Any deal, no matter how bizarre, can be transformed into a rock-solid business proposition by good collateral. In fact, it is an old joke among lenders that, if someone comes to them asking for an impossible rate on a loan, they may say, "Fine, we'll give you an 8 percent loan but we'll need a compensating balance of 110 percent of the principal deposited in one of our accounts paying 6 percent."

Use that approach only when a customer is refusing to answer important questions about the deal he is offering.

A good approach is to pick the people that one wants to deal with, instead of giving into someone else's sales pitch. Be the initiator of the relationship. Choose instead of waiting to be chosen. The investor knows best what he wants.

The second rule is for the investor to know what he is getting into before he commits himself. He should not commit resources to investments that he does not understand. If he is not sure just what is being done with his money, he is not in a position to protect it. There are many good, simple investments in the domestic and the international financial worlds. If a person is not willing or able to follow a complex series of financial maneuvers, then he must leave his investments in simpler forms. One doesn't have to be a genius to be a successful international investor, but one must be willing to take some time to familiarize oneself with what one is getting into.

Many con games are based on confusing complexity. The operators of these frauds are counting on the laziness of their intended victims. It is easy to lull some people to sleep with large amounts of impressive detail. The reader mustn't let himself become one of these victims. It may be best to approach someone selling a particular investment, rather than the other way around. If the potential investor finds that he knows more about the investment than the person he approached, perhaps he doesn't need him. The salesman's money is not at stake after all; the investor's is. Perhaps one should only invest when one knows more than the person selling the investment.

The third rule is to know the other party's motives. The investor should ask himself, why am I being offered this deal? What's in it for the other party?

Know the classic sign of fraud - someone offering something for nothing. When one walks down the street, one sometimes finds money just lying there to be picked up. That is easy money but it would be hard to make a living on such pickings. Unless one has assumed the burdens of public employment, one has to work to earn the money one wants.

If someone is offering a deal that seems too good to be true, check it out very closely. If someone seems to be selling something on impossibly thin profit margins, like the Bullion Reserve of North America discussed earlier, it may be that he sees his profit in the substance of the victim's investment funds. If the deal being offered is so fantastic, why isn't the sales company or the salesman just buying it himself instead of sweating to sell it to a third party? Why is the borrower with the fabulous collateral coming to the offshore banker for a loan instead of going to a major lender?

The con artist hopes that a person's greed will overcome his caution. Don't go through with a deal until all questions have been answered. A good solid deal will stand close examination and the balance of benefit between the seller and the buyer will be clear. The price will also be in line with similar investments or other investments of similar risk. The highly competitive nature of the world financial community guarantees that. If something is way out of line, avoid it. There are plenty of investment opportunities to choose from. With proper care, any investor will never have to experience the pain of having been taken.

The fourth rule is for the businessman to know himself and to be aware of his strengths and weaknesses. In this way, he won't get in over his head. If he knows that he has low sales resistance, for example, then he should not expose himself to high-pressure sales tactics. He should do his investing or other business transactions by mail. An unsophisticated investor should stick to simple transactions until he increases his understanding. If he is timid about asking tough questions and making sure that the answers are provided, then he should probably not be in the international money game at all.

## 10

### A SAMPLE CASE HISTORY

Phillip Stern has it made. At 45 he has a new wife, a new baby daughter, and a thriving business. His work is satisfying and has proved remunerative. His accountant has just given him the preliminary fiscal-year end results of his Chicago-based, commercial real estate development business. The nearly US\$3 million net worth of his business, (a Subchapter S corporation), does not reflect the amount of property it truly controls. Stern is a believer in heavy leveraging and Phillip Stern and Company actually controls property valued at nearly US\$30 million. Stern's personal portfolio is also in good shape. He owns a lovely (and heavily mortgaged) home in Willamette, Illinois, and a range of

investments from blue chip common stock to gold coins. The gold coins are kept as a memento of the profits he had made during the gold price run-up in the late 1970s. He has sold most of his gold holdings in the vicinity of gold's US\$800-an-ounce peak. Some of his friends had ridiculed his gold purchases when he first made them, ('It doesn't pay interest you know'). They then jumped into gold during the feverish days at the end of the price run-up and perversely blamed Stern for their losses.

Stern wasn't bothered. He likes to go his own way in business and in his investments rather than follow conventional practice. He is a conservative investor - more conservative certainly than his high-flying friends who jump on every new investment fad that comes along, such as diamonds and strategic metals. Stern gets into investments before they become fads and he believes in thorough personal research before making his move. Stern's personal life is settling down again after a period of turmoil. His first marriage had ended several years earlier in a bitter divorce. It was not an experience that Stern is interested in repeating. Stern is feeling better these days because of his second wife and newborn baby daughter, Annie. He spends as much time with his three sons as the courts (and their mother) allow. Stern's earlier domestic complications have affected his business and investment planning. He has personal reasons for seeking business privacy. Divorce losses have made him consider all of his business decisions in that light. For him, his business is a means to take care of himself and his family, and he wants to make sure that his assets are under control.

### **THE DECISION TO INTERNATIONALIZE**

After considering his total business and personal financial situation, Stern decides to internationalize his business and investments. In coming to this decision, he has thought a great deal about the future and about the past.

Stern believes that America's future is inseparably connected to the emerging international economy. In a sense, this new international involvement will be a return to the origins of the American economic miracle. When America was undeveloped and trade with Europe was vital, Yankee traders roamed the world in the fastest ships the world had ever seen, building a reputation for hard-hitting trading skills. Then the enormous growth of the American market and the damage to other nations in two world wars led to American self-absorption and a turning away from international trade.

Stern believes that things have changed. Everywhere he looks, he sees foreign goods for sale and foreign markets to be served. He believes that America, a nation of immigrants and traders, is especially equipped to profit from serving the new international market. All that is necessary is for Americans to shake off their insularity and hustle.

Tax reduction is not a primary consideration in Stern's plans. His real estate business deductions had wiped out any income tax liability for many years. He enjoys the business but dislikes the fact that he is trapped in an illiquid investment because it is one of the few that offer substantial tax relief

under U.S. law. He wishes that he could enjoy similar tax relief in a broader range of endeavors.

In general, business considerations prompt Stern to look abroad; a special part of his personal past confirms his decision. Stern is a native-born American, but only just. His parents were born in Germany, but the Jews were not the only ones to flee the Germany of the 1930s. Stern's father had been a publisher in Dresden, turning out scholarly works in economics, philosophy, and the social sciences by such authors as Menger, Bohem-Bawerk, and von Mises. As a specialist in the traditions of classical liberalism, his booklist proved unpopular with the Nazis and many books bearing his imprint fueled the book burning that blazed throughout Germany in 1933. Since Karl Stern felt that the newly elected German government might eventually treat the publisher as it treated the books, he made plans to leave Germany with his family. It was illegal for the politically disfavored to transfer funds out of the country but Karl had apprenticed many years before as a book binder.

Over the course of a year, as conditions grew worse in Germany, a business acquaintance who happened to work in a Zurich bank took to ordering large numbers of books from Karl Stern AG. Inside the endpapers of these books were large denomination banknotes. When the time seemed right, the Stern family took a skiing trip to Switzerland and forgot to return. With his nest egg, Karl Stern was able to open a small printing business in America and buy a small house.

It was into that house that Phillip was born a few years later. Karl raised his son as an American. He loved his adopted country for the opportunities and freedom that he found there. The only tradition that he kept from the old country was the German language. He made sure that Phillip learned to speak and read German.

The younger Stern's childhood seemed a far cry from his father's Old World roots. He lived a fairly conventional American life and went into the real estate business. Like the rest of the nation, he concentrated on local business. He did retain an inherited fondness for gold. He acquired a cache of coins even when such ownership was legally sticky. He also maintained a bank account in Austria, which he had neglected to report. (His father had always emphasized that it was a bad idea to have all one's assets in a single country.)

This family tradition of caution about placing total faith in one government, combined with Stern's business analysis, formed his determination to move his finances overseas.

### **THE FIRST STEPS**

Once he makes up his mind about something, Stern likes to move ahead swiftly. His first step is to read as much as he can about international financial activities. Before talking to anyone else, Stern teaches himself the vocabulary and basic forms of international business. He prefers to sell himself on an approach to the world rather than have someone else sell him. By exposing

himself to many different ideas, he is able to select those that fit his own investment philosophy.

Gradually, Stern decides what he wants to accomplish overseas. His experience in American commercial real estate would allow him to put together syndication deals for foreign nationals interested in investing in the United States. He also wants to accumulate funds overseas without having to pay high US taxes. Stern also wants to transfer some of his existing investment portfolio overseas so that the income can accumulate in a more favorable tax climate. He wants to gradually build up a substantial estate, immune to US judgment creditors, harassing law suits, divorce actions, and the vagaries of any national government. He wants his wealth to pass to his wife and children upon his death without the delays of probate.

Stern contacts a business advisor experienced in offshore transactions. Stern doesn't mind purchasing the expertise of a professional, once he has determined what he wants to do. The advisor, Samuel Roberts, is an accountant-turned-lawyer who takes a practical-minded approach to his work. He is not concerned with theories of financial and legal analysis but merely asks whether a particular approach does what is needed to be done. He knows that business practice and law differ from nation to nation but that the goal of mutual profit is universal. One nation's illegality is another nation's accepted business practice, and Stern's advisor feels strongly that nations that attempt to export their narrow brand of commercial morality are overstepping the bounds of national sovereignty.

Stern begins shopping around for a suitable jurisdiction. After considering several possibilities, he settles upon the island of Antigua. In arriving at this decision, he takes into account the disadvantages of Antigua but he feels that the advantages are greater. Antigua is small enough so that Stern can establish personal relationships with the regulatory authorities. It's still trying to build itself up as a tax haven and so is likely to be more accommodating than an established haven like Bermuda. He knows that Antigua did have some problems with its reputation and the US government dislikes some of its tax haven policies, but there aren't many tax havens that the United States is particularly fond of.

It is also still possible to incorporate a bank in Antigua for a reasonable cost. Stern counts on his personal reputation to carry his business and doesn't worry too much about the prestige of his location; prestigious locations could be purchased as needed.

After talking with several candidates in person during a visit to Antigua, Stern hires a local solicitor, Francis Parkman. Parkman was born in Antigua and returned there to practice after studying law at Cambridge. He comes well recommended and seems to know how to get things done.

**ENTITIES**

Stern's first step, after consulting with his advisors, is to form a Delaware corporation, Dresden Real Property Investments, Inc. The stock of the corporation is placed with a bank in Antigua that issues Bearer Depository Receipts for the stock. The corporation sets about gradually buying properties owned by Phillip Stern and Co., paying for the purchases with notes and contracts of sale rather than cash.

Francis Parkman incorporates a company under Antigua's International Business Companies Ordinance. The company, Oxbridge Corp., is designed to pave the way for the eventual formation of a bank in Antigua. The bank is to be owned by a Cayman Islands - based trust, Cardiff Investments, ownership of which is evidenced by bearer certificates of beneficial interest. Stern is acting in Antigua as an agent for the trustee of Cardiff Investments.

Parkman sets about the process of forming a bank, Oxbridge Bank and Trust Company. He keeps in close touch with the island's Administrator of Corporations to make sure that the government is satisfied with the bank organizer's personal integrity. The government wants to be careful about authorizing a new bank because Antigua has been burned before by people who had set up fraudulent banks and cheated the public.

Stern is interested in banking for many reasons. First, a bank provides the greatest organizational flexibility. An offshore bank can do all the regular banking business and anything else that any other corporations could do. The bank can buy and sell securities, issue insurance policies, handle escrows and financial guarantees, and manage other companies. Stern hopes to use the bank to provide letters of credit and escrow accounts for his clients to use in real estate syndication.

Second, banks are exempt from the Foreign Personal Holding Company income rules and probably exempt from the Controlled Foreign Corporation (Subpart F) income rules, which can be used by the government to attribute corporate income to the bank owners.

Oxbridge Corp. opens a representative office in London. Eventually, Stern intends to open representative offices in London and Hong Kong which will provide financial services in a more prestigious environment than Antigua.

Even though it is easier to form a bank in Antigua than in most of the world's countries, it is necessary to assure the local authorities that the founders are financially responsible. Parkman opens an account in the name of the Oxbridge Bank at a bank in St. Vincent. The St. Vincent bank extends a loan to the new bank that is secured in part by real estate and in part by an offsetting balance to be maintained in the account. When the account is combined with some cash, the proposed bank's balance sheet is strong enough to secure the permission of the Antigua authorities to open for business.

The bank rents a small office in St. John, hires a clerical employee, and has bank stationery printed. The first accounts to be opened in the new bank are

for Dresden Real Property Investments Inc. and for Stern personally. Parkman also opens a personal account from which he draws his salary as manager of the bank. The Dresden account helps that company's profitability immediately because it now takes a month or more for payments drawn on its account in Antigua to clear.

The bank keeps the bulk of its funds on deposit at the local branch of Barclay's Bank. Correspondent accounts are opened with a Miami and London bank.

### **BUSINESS ACTIVITIES**

Stern is hired by Dresden Real Property Investments Inc. to assemble and sell land development packages. He is paid a modest salary but is provided with a company car, credit cards, and other fringe benefits. One of the larger fringe benefits is a defined benefits plan that builds up a substantial fund in an account managed by Cardiff Investments.

Phillip Stern and Company's bookkeeper, who now works for Dresden, provides the first entry into the international investment consulting business. Lisa Hu Chang is a recent immigrant to the United States who fled Saigon with her family hours before it turned into Ho Chi Minh City. Her father had been prominent in Saigon's Chinese community. She puts Phillip in touch with a cousin of hers eager to leave Hong Kong because of its uncertain future due to the return of the territories to the People's Republic of China in 1997.

Stern flies to Hong Kong and books a room at the Peninsula Hotel. He has a series of meetings with Sam Wo Chen about what Dresden and Oxbridge Bank and Trust Co. can do for him and the Hong Kong investors.

Chen is interested in buying commercial property in the United States and has gathered together several partners to go into the deal with him. They have several goals in mind. They want to expatriate part of their assets, in case problems develop in Hong Kong after the communist government assumes control. They also want to be able to take advantage of the immigration preferences for those with American investments. They do not want to commit themselves totally, however. They wish to maintain the option of selling out later, with minimal tax liability, if they decide to stay in Hong Kong or use the money elsewhere. They dislike the United States' new withholding tax on the sale price of land sold by foreign owners.

Stern comes up with a plan that satisfies them. He proposes that they form a Hong Kong company that would purchase bearer securities issued by a real estate development company to be formed in the United States. These portfolio securities can be in bearer form under the terms of the Tax Reform Act of 1984. The corporation will use the proceeds from the securities sale to buy American real estate.

The common stock of the corporation is held by Oxbridge Bank and Trust Co. and Bearer Depository Receipts are issued to the owners in exchange for the stock. If the investors move to America, it may turn out that they are owners of stock in the investment company that has been set up. If they are still

overseas and wish to cash out, it may turn out that a US corporation actually owns the stock. Flexibility is preserved.

With his first big deal set in motion, Stern looks forward to traveling the world, talking with people, and trying to help them meet their financial goals with maximum simplicity and minimum cost.

## ***Epilogue***

### **THE WORLD AWAITS**

We have sketched the outlines of an international investment strategy. The growing closeness of the world means that there are unparalleled opportunities for profit if you internationalize and increased risks of loss if you don't. It is up to you to decide whether or not the time is right to move out into the world. It is clearly the right time for Western business in general.

You now have at your disposal methods for planning and executing foreign transactions. The tools described in this book will help you to begin but you will have to sharpen them and learn to use them skillfully. The specific techniques described are not as important as the general philosophy of operations, which you can use to develop your own ideas.

Here are a few last tips to consider as you move your operations overseas.

Firstly, practice privacy until it becomes second nature. You can start in a small way by automatically resisting casual information requests about your private life from others. This minor rebellion against the privacy invaders leads to the habit of keeping the facts about your life to yourself. You will develop techniques to frustrate potentially dangerous attacks upon your private life.

Secondly, learn to behave as international traders do. If you watch the behavior of the sophisticates of international commerce, you will notice that they share certain characteristics whether they come from the East or the West. For one, they maintain a dignity and formality of bearing that smooths differences between cultures. This personal reserve allows people from very different societies to work together for mutual profit without being distracted by their differences. Transnational traders also display an interest in and knowledge of other cultures and commercial practices. They know that there is no substitute for understanding and they work hard to learn as much as possible about something before they commit themselves. They also take great care with the details of their transactions. This helps them to handle the complexity of international transactions with seeming ease.

These business experts jealously guard their reputations. Since in a very real sense international business is outside the laws of national governments, a

reputation for fair and efficient dealing becomes of utmost importance. Without being able to hide behind an official sanction of government authority, the players of the international money game depend on their reputations for their success. By adopting the habits and manners of these traders, you will be accepted into the international business fraternity.

Thirdly, take care in the formation and use of foreign entities. Improper handling can produce adverse tax consequences. Independent foreign corporations must be kept scrupulously independent or risk the wrath of the Internal Revenue Service. You don't want the foreign companies that you deal with to be labeled foreign personal holding companies or controlled foreign corporations. The way to avoid these problems is by maintaining the separateness of the companies you deal with at home and abroad.

Next, it is a good idea to obey the law in your activities. You can usually accomplish that in the world market without getting the authorities too upset. Just pick the jurisdiction that suits your activities best. Almost anything is legal someplace on earth. There is no crime in taking advantage of the different legal arrangements that governments have made with their borders. Sovereign individuals, like sovereign governments, may choose among the legal structures available. You should not enter the international money game with a chip on your shoulder regarding the habits of the world's governments. Treat their laws like any other factor to be dealt with in making a business decision. Accord the law neither an excess of respect nor of fear. Once you transcend national borders, you transcend the nation state.

Lastly, don't allow yourself to neglect the enjoyment that your business activities are meant to provide. You are not in business for its own sake alone. As you learn to operate in the realm of international business, the benefits of your new sophistication will affect your personal life. International experience can be a source of great personal growth. As your understanding of other peoples and places grows, you will gain new perspectives on your own past ideas and business practices.

So, you have come to the end of this book and have decided to move out and play the international money game. Where do you start?

The most successful investors are those who carefully prepare for business opportunities. You have taken the first step by reading this introductory work; there are many specialty books that deal with international finance in greater detail. We can recommend *International Tax Planning* (edited by Henry Margolis) and *Tax Havens and Their Uses* from the *Economist Intelligence Unit*.

The *Economist* weekly magazine is a good source of general information on world economic conditions. It is much better written and more comprehensive than American business magazines. Since it is an international publication, it is free to accept advertising for financial products that are illegal in the United States. You will also be able to read first-class business reporting.

Your next step will be to develop some contacts in international business. Talk to your friends and professional acquaintances. Find out who has experience overseas. Talk to different advisors and see if any have ideas about how to proceed that coincide with your own thoughts.

Start with simple investments and transactions. Gradually build your confidence until you are prepared for full-scale commitment. This step-by-step progression assures that you will not get in over your head.

As you move out into the world, you will discover that you are not alone. While the international money game may seem exotic when viewed from home, most of the rest of the world has been practicing it for centuries. There are many experienced players that you can learn from. You just have to leave home to find them. In such cosmopolitan cities as Zurich, Hong Kong, and London, you will sense a completely different business atmosphere. Even New York City seems insular by comparison.

How different is the atmosphere? If you read the publication *Tax Havens and Their Uses* by the *Economist* Intelligence Unit, for example, you will find mention of the tax haven benefits of such unlikely places as the Faroe Islands, Vatican City, Budapest, and Campione d'Italia. The view from overseas is indeed a broader one. If you immerse yourself in the atmosphere of transnationalism, you will begin truly to operate as a world-class trader.

After you have established yourself on the international scene, you will wonder why you didn't do it sooner. After all, business is business all over the world. It is only complacency that binds people to their domestic market.

Transnational investing soon will become mandatory for anyone who wants to remain financially competitive. The internationalization of the stock market is one of the most well-documented business trends of recent years, and the world is not going to go away. The nation state seems to be weakening, as is socialist ideology. This de-institutionalization of society reflects the vital role that individuals play in bringing about social change. As economic growth and technological innovation proceed, individual investors will have even more opportunities to profit by playing the transnational money game.

Ls. 1.70

Kontroleksemplā

LATVIJAS NACIONĀLA BIBLIOTĒKA



0304011595

### No priekšvārda.

Nauda. Bankas, tuvas un tālas. Ieguldījumi. Fondi. Peļņa. Nodokļi. Aizdevumi. Vērtspapīri. Vekseli. Akcijas. Uzticība. Krāpšana. Risks. Garantijas. Drošība.

Par visu to ir tikusi veltīta plašam lasītāju aprindām grāmata, kas saistošā stāstījumā iepazīstina lasītāju ar uzņēmējiem, kas starptautiskas darbības kārtībā atver jaunas bankas, veido īpašu naudas ieguldījumu attiecības. Uzzinām, kā nauda likumīgi drikst un prot pelnīt naudu sarežģītajā finansu pasaulē, kā garantēt tai lielāku drošību.

Lasītājs redz atsevišķu ainu veidā, kā šis planētas dažādās bankās nauda divaini uzvedas, dzīvo un reizēm pati pazūd savā noslēpumainajā ritumā.

Autori šo darbu ir veltījuši **Jauniešiem, Ekonomistiem, Juristiem**, kā arī **Jebkuram lasītājam**.

Grāmata var ieinteresēt arī lasītāju, kas par šīm lietām zina visai maz, bet lasītājs ar savu noslēpumaino romantiku viņu aicina tieši naudas un banku jomā sākt mācīties un darboties. Tātad - veiksmi!

pēc Valtera Šulca