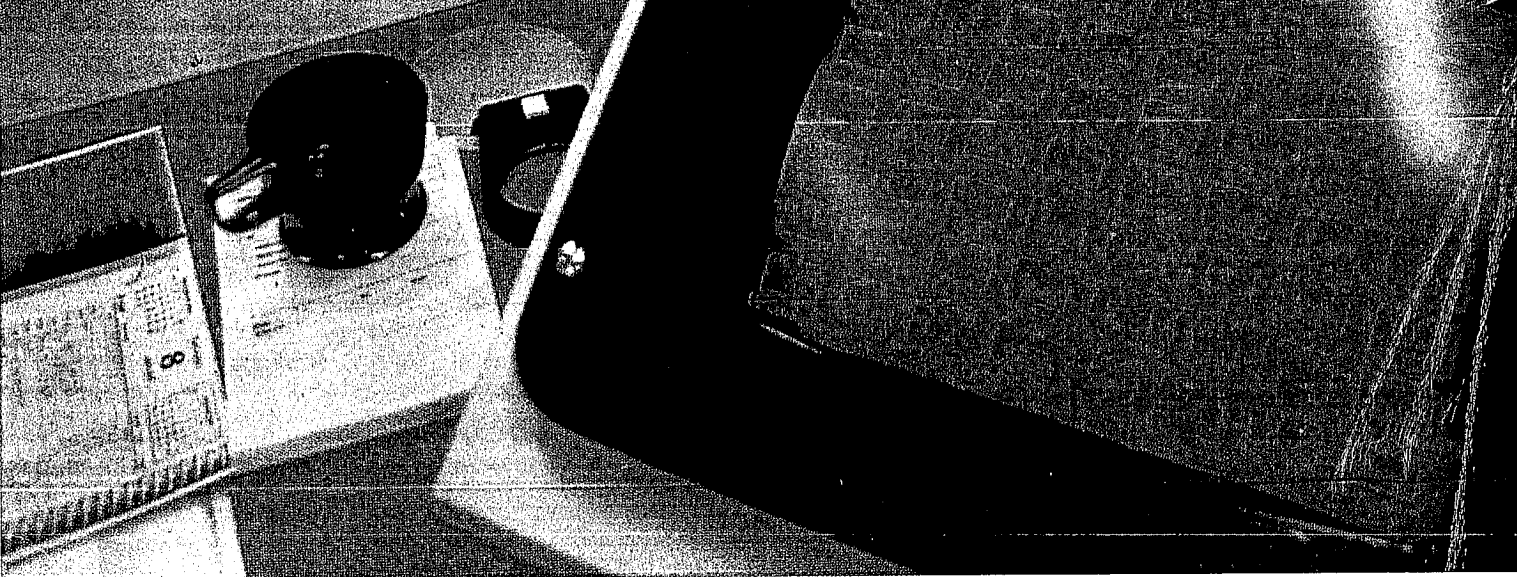
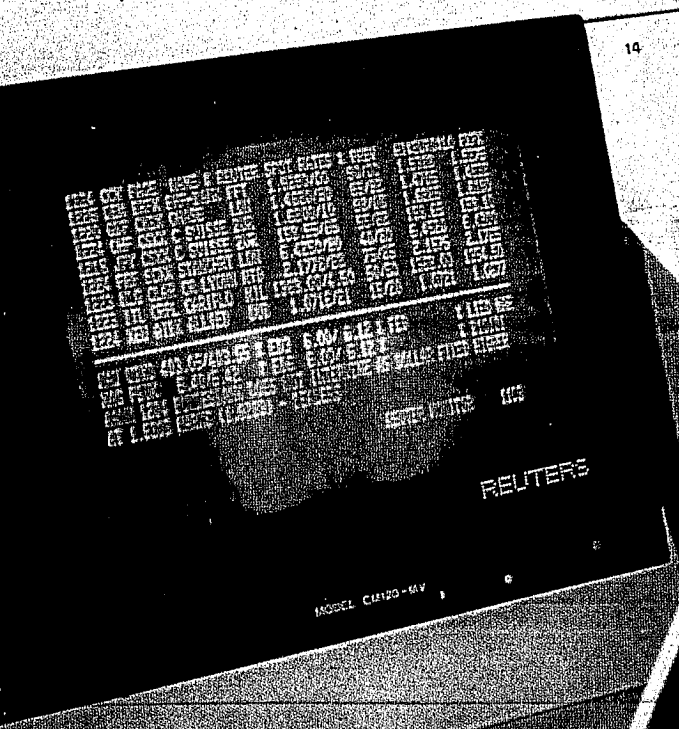


Revision & Regnskabsvæsen

Tidsskrift for erhvervsøkonomi og skatteforhold

11/November 1987

»Fokus på EDB«



Facadebedrageri

Advokatfuldmægtig, lic.jur. John Peter Andersen fortæller den spændende historie om operation ABSCAM, hvor FBI benyttede det klassiske facadebedrageri til en omfattende efterforskningsoperation inden for det sorte pengemarked. Er vilkårene for gunstige, så brug den sunde fornuft og hold hovedet koldt.

44



Revisionsinstrukser

God offentlig revisionskik

Statsautoriseret revisor Mogens Christensen gennemgår de særlige forhold, der gør sig gældende inden for revision af offentlige institutioner. Bl.a. bør revisor ikke alene sikre sig, at regnskaber er pålagt i overensstemmelse med de meddelte bevillinger, men også at bevillingerne anvendes i overensstemmelse med evt. givne vilkår og til det givne formål.

52

Sikring af edb

En undersøgelse har vist, at en stor del af de danske virksomheder er særdeles sårbare m.h.t. edb-sikkerhed. Det er således nødvendigt at etablere en strategi, der kan sikre et passende højt sikkerhedsniveau til imødegåelse af trusler om forsinkelse, afbrud, tab, ubehørig anvendelse eller bristende kvalitet af databehandlingen, konkluderer statsautoriseret revisor Carsten W. Heilbuth i sin artikel om virksomhedernes edb-sikkerhedsprofil.

19

Revision & Regnskabsvæsen

Nr. 11/November 1987
56. årgang

Kommentar	9
Edb-kontrakter	12-17
Edb-sikkerhedsprofil	19-23
Register-sikkerhed	25-35
EF-regnskabs-harmonisering	36-40
Operation facadebedrageri	44-50
God offentlig revisionskik	52-58
Rundt om revisor	59
Månedens regnskab	66-68
Boopgørelser	72-73
Bog anmeldelser »Lempelse af dobbeltbeskatning«	60-65
»Håndbog for dirigenter«	69-70

De gule sider:
Skattemæssige meddelelser 183-201

Operation facadebedrageri

– et klassisk svindelnummer

Af advokatfuldmægtig, lic.jur. John Peter Andersen, advokatfirmaet Philip & Thorup

I slutningen af 70'erne gik det amerikanske forbundspoliti – The Federal Bureau of Investigation, F.B.I. – i gang med en af de mest kontroversielle efterforskningsoperationer, der nogensinde er set i et vestligt demokratisk samfund i fredstid. Det var operation *ABSCAM* – operation »arabisk fidusnummer«. Forbundspolitiet oprettede et gedigent proforma-firma og lejede sig ind i fashionable kontorfaciliteter, der omhyggeligt blev udstyret med skjult TV-udstyr og

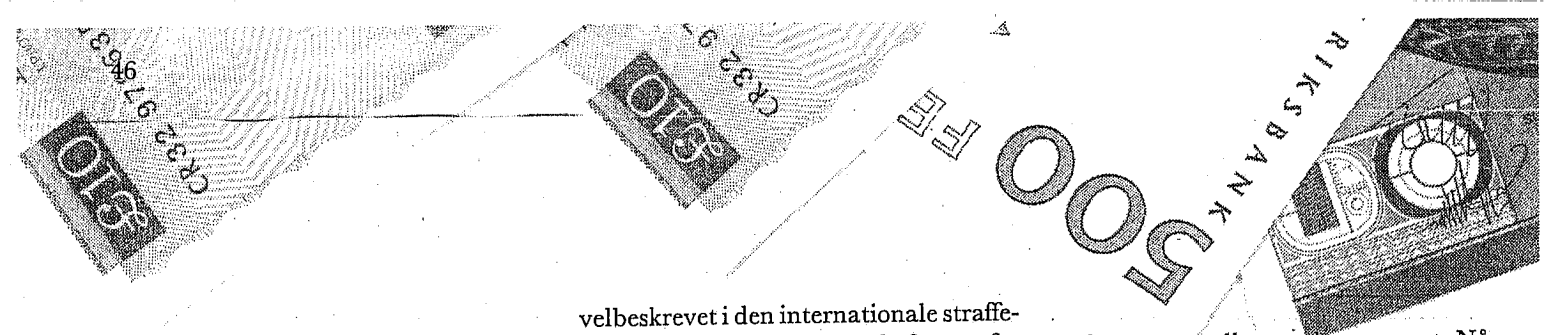
mikrofoner. Firmaet fik navnet *Abdul Enterprises*, idet man foregav, at ejerne var to hovedrige arabiske finansfyrster, Yassir Habib og Abdul Rahman, der rådede over udtømmelige oceaner af investeringsvillig kapital – ophobet i de muslimske lande, hvor koranens renteforbud fik flittige penge til at ligge ørkesløse hen. Herefter lod man omverdenen vide, at *Abdul Enterprises* var interesseret i at finde amerikanske investeringsprojekter til de arabiske oiledollars.

Man lod også forstå, at man var mere optaget af projekternes lønsomhed end af deres etiske aspekter.

Ved hjælp af denne dækhistorie og dens dygtigt iscenesatte kulisser lykkedes det F.B.I. at infiltrere det faste netværk af pengesvindlere og værdipapirbedragerer, der opererer på tværs af landegrænserne og ofte står i ledtog med hinanden via et internationalt opbygget kommunikationsnet. Men den søde duft af løstsiddende dollars tiltrak også et

Svindelnummeret har altid været god underholdning. Robert Shaw, Robert Redford og Paul Newman i »Sidste stik«.





andet klientel. Magtfulde embedsmænd i centraladministrationen og honorable kongrespolitikere med sans for hurtige penge lod sig lokke ind i den sindrige politifælde og kompromitterede sig foran F.B.I.'s snurrende kameraer ved at love velvillige forvaltningsafgørelser og politiske tjenester i bytte for kolde konanter.

Det er interessant at tænke på, at hele dette drama, der sendte en chokbølge gennem det amerikanske samfund og efterlod et af de mest spændingsmættede kapitler i nyere amerikansk kriminalhistorie, er blevet til efter en opskrift på et klassisk svindelnummer i det internationale pengesvindlermiljø.

Det er *THE FRONT-END-SCAM*. En front-end-scam – bedst oversat ved »facade-bedrag« – er en såre gammel model blandt svindlere til at narre solide pengesummer ud af lommerne på godtroende forretningsfolk. Modellen er

velbeskrevet i den internationale straffetretslitteratur om avancerede former for berigelseskriminalitet. Facade-bedraget er så velprøvet et økonomisk fupnummer, at modellen aldrig er gået af mode blandt pengebedragerer, der tværtimod har forstået at udbygge og raffinere modellen ved at gøre brug af det internationale telefax-netværk, hvorigennem de enkelte svindlere kan benytte hinanden som aktører i det finansielle skuespil, som en gennemført front-end-scam bygger på.

Psykologi nøglebegrebet

Den vigtigste ingrediens i en front-end-scam hedder psykologi. Det er en kendsgerning i vor verden – utrætteligt påpeget af den økonomiske idéhistories nøgleskikkelser, men ofte overset af godgørende politiske reformatorer – at hele pengesystemet fungerer i kraft af et altafgørende drivmiddel: gensidig tillid. Vi kan leve af mælk og brød, men ikke af

trykte pengesedler og slagen mønt. Når vi alligevel er villige til at lade alle vore livsfornödenheder repræsentere af papirpenge og metalmonter, skyldes det vor indlevede tro på, at vi til enhver tid kan veksle vore penge om til de forbrugsgoder, som vi måtte have behov for. Uden denne psykologiske kraft bag pengeforestillingen, ville hele pengevæsenet styrte sammen som det korthus, det i grunden er. En tilpas stor katastrofe, en krig, en invasion, en sygdomspest – det kan undertiden være nok til at afsløre, at penge deler vilkår med den katolske kirkes fordums afladsbreve: de er kun noget værd, hvis man tror på dem.

Der ligger helt tilsvarende psykologiske mekanismer bag mange ordinære forretningstransaktioner. Den forsigtige aftalepart kan søge at gardere sig ved at indhente oplysninger om sin modpart fra neutral kilde for at få sikkerhed for, at han har at gøre med en seriøs person,

REVISIONSFIRMA AFHÆNDES

Som et led i et større generationsskifte afhændes halvpart

i statsautoriseret revisionsfirma beliggende i Københavnsområdet.

Omsætning 1986/87 ca. 4,7 mill.

Fusion med en større revisionsvirksomhed kan også komme på tale.

Hurtig overtagelse og kontant beregning ønskes.

Billet mrk. 559

HARLANG & TOKSVIG BLADFORLAG A/S
Dronningens Tværgade 30
1302 København K

der både kan og vil opfylde sin del af aftalen. Alligevel vil en væsentlig del af de manøvrer, der slutteligt fører parterne sammen, have deres udspring i blotte psykologiske iagttagelser og slutninger, der er uden bund i juridiske og økonomiske realiteter. Flertallet af de aftaler, der indgås i forretningslivet, er mundtlige. Man indlader sig i et engagement, fordi man stoler på sin modpart og har tillid til ham. Mangler denne tillid, skal der på den anden side helt ekstraordinære tiltag til for at overvinde den psykologiske modstand. De ornamenterede marmorvægge og udskårne søjler i gamle bankbygninger har andre funktioner end de bygningstekniske. De er et budskab om soliditet, et skjult lindringsmiddel, der dulmer på den ængstelighed, som vi mennesker helt naturligt føler ved at overlade vore karrige sparemidler i anden mands hånd.

Det er disse elementære sandheder, der danner hele grundlaget for en vellykket front-end-scam. Da svindleren netop ikke kan levere nogen reel juridisk eller økonomisk garanti, må han i stedet sætte alt ind på at overbetone den psykologiske side af transaktionen og derved formå sin modpart til at give afkald på normale forretningsmæssige forholdsregler. Den klassiske front-end-scam forløber efter følgende opskrift.

Forløbet af et facadebedrageri

A: Etableringsfasen

Den professionelle svindler starter med at oprette et finansieringsfirma, der påtager sig at formidle kapital til forretningsfolk, der af den ene eller anden grund ikke kan skaffe sig likvid kapital fra traditionelle lånekilder. I ethvert industrisamfund vil der altid være et udækket lånebehov, som svindleren kan spekulere i. Ønsker svindleren at operere i den dyre ende af markedet, lejer han sig ind i et mondænt kontormiljø, som han uden smålig skelen til udgifterne udstyrer med prangende inventar og alskens elektronisk isenkram. Ikke mindst er det vigtigt med duperende brevpapir og gerne et par falske titler af

obskur udenlandsk oprindelse. Vigtigst af alt er dog telefax-maskinen. Den er for svindleren, hvad skalpellen er for kirurgen.

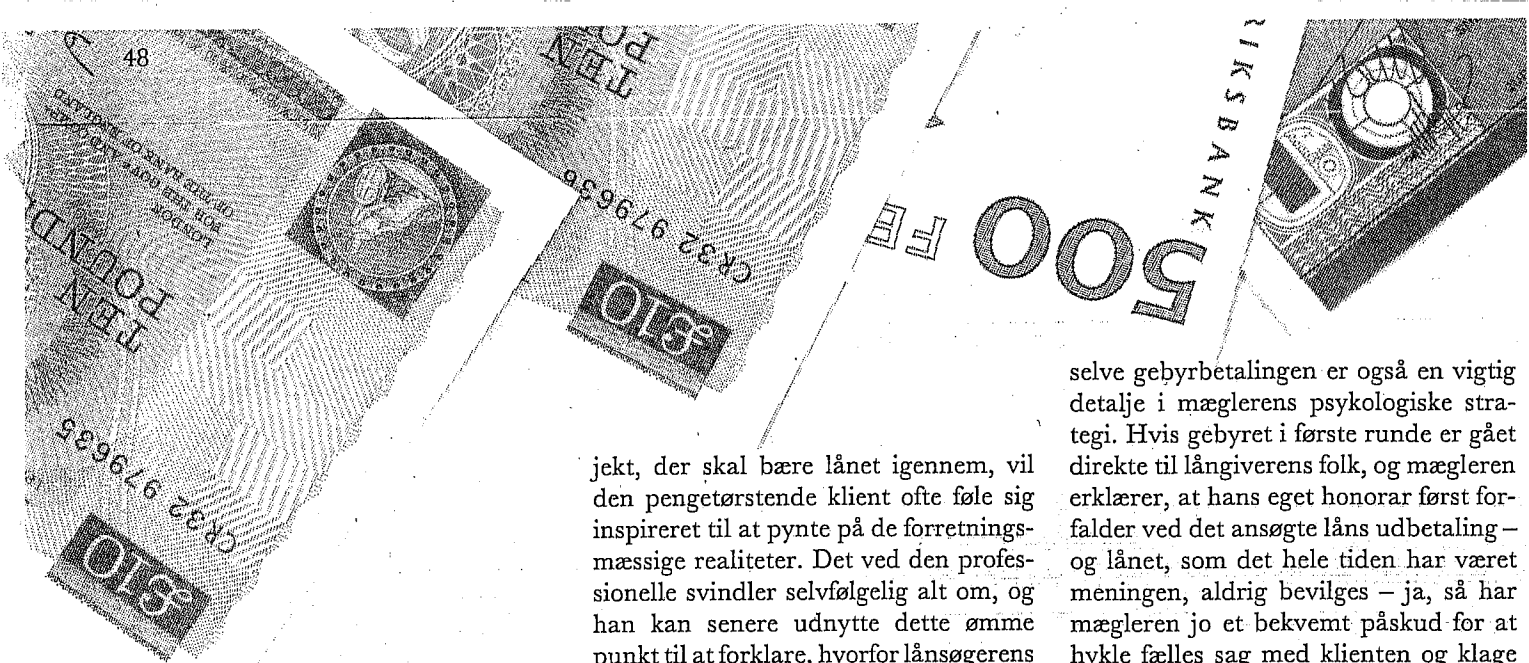
Når den ydre kulisse er sat i scene, lader svindleren – der nu titulerer sig som »finansieringsmægler« – omverdenen vide, at han står til rådighed med kapitalformidling, og at han med sine omfattende forbindelser i den internationale bank- og finansieringsverden er i stand til at skaffe risikovillig kapital fra udenlandske investorer, der råder over så rigelige likviditetsreserver, at de ikke behøver at tænke i traditionelle baner med hensyn til sikkerhedsstillelse. Det sidste er en vigtig tilføjelse, for den afgrænser direkte den målgruppe, som svindleren har i kikkerten: forretningsfolk med et lånebehov, der ikke umiddelbart kan dækkes ad gangse kanaler. Sikkerheden, forklarer svindleren, ligger i seriøsiteten af det projekt, som lånsøgeren søger finansieret og i soliditeten af hans øvrige virksomhed.

B: Stabiliseringsfasen

Hvis klienten er interesseret efter denne indledende kontakt, tager svindleren det næste skridt. Han maler et forlokkende portræt af lånemulighederne, hvor der som oftest ikke er nogen principiel overgrænse. Lånets størrelse afgøres efter klientens eget økonomiske format. Vilklarene for lånets ydelse er i reglen meget usædvanlige og altid i klientens favør. Da der imidlertid er tale om international kapitalformidling, kan hele låneproceduren ikke foregå ad vant kanaler eller som en ordinær pengetransaktion. Mægleren forklarer, at der må tages højde for valutariske og lovgivningsmæssige restriktioner ikke alene i det land, hvorfra pengene skal frigives og i det af låntageren angivne modtagerland, men også i eventuelle gennemgangslande, som det af forskellige bankmæssige årsager kan være påkrævet eller hensigtsmæssigt at benytte sig af. Hvis muslimske lande er involveret, er der særlige problemer. Alle disse mange og komplicerede forhold, som mægleren og hans forbindelser i udlandet skal holde styr på, koster tid og penge, og det er i sagens natur låntageren, der må bære omkostningsbyrden

herved, idet han jo er den part, som kommer til at høste gevinsten ved det favorable lån. Forholdenes beskaffenhed bevirker desuden, at hele lånearrangementet må afvikles indenfor elastisk angivne tidsrammer. Fikserede datoer er ikke mulige på grund af arten af de involverede transaktioner.

Hvis klienten fastholder sin interesse efter denne fase, kan der ske to ting. Mægleren vælger enten at skride direkte over til spørgsmålet om prisen for at sætte en lånesag i gang. Eller han rejser på dette stadium spørgsmålet om »det tekniske frigivelsesproblem« (*»the bank technicality«*). Det sidste går ud på, at de långivere, som mægleren for øjeblikket har kontakt med i udlandet, ganske vist råder over rigelige pengeresourcer, men at pengene er anbragt i et land og på placeringsvilkår, der gør det vanskeligt at frigive dem indenfor et passende tidsrum som følge af lovgivningsmæssige restriktioner og bankregler. Problemet kan imidlertid løses ved at udskifte kapitalen med en eller anden form for deponeringssikkerhed, eksempelvis C.O.D.'s – *Certificates of Deposit*, bankindskudsbeviser – der ofte figurerer som et praktisk garantidokument i det internationale banksamkvem. Disse beviser kan lånes hos en trediepart mod et gebyr og glide ind på lånekapitalens plads i det frigivende pengeinstitut, der derved bliver i stand til hurtigere at løsgive den ønskede kapital og få den overført i overensstemmelse med gældende valutaregler. Hvis sådanne indskudsbeviser overhovedet optræder fysisk på noget stadium af sagen, er de som regel falsknerier, der er beregnet på at afstive klientens tro på hele arrangementets pålidelighed – og slå ham for et side-gebyr til den part, der har påtaget sig at træde hjælpende til med indskudsbeviserne, sommetider dokumentfalskneren selv. Hvis mægleren udelader dette indslag i svindelnummeret og går direkte til omkostningsspørgsmålet, får klienten som regel følgende historie. Først må han indgå en bindende kontrakt med mægleren om, at denne skal søge at lokalisere en egnet finansieringskilde i udlandet.



Dernæst må klienten levere udførlige nøgletal for sin virksomhedsøkonomi på grundlag af hvilke mægleren udarbejder en økonomisk profil af lånsøgeren til brug for mæglerens kontakter i udlandet. Hvis disse herefter giver grønt lys, betyder dette alene, at klienten som udgangspunkt er fundet værdig som potentiel lånsøger. Endnu er der intet tilsagn. Alt foregår i denne fase med telefax og telefon – beregnet på at bekræfte overfor klienten, at de udenlandske kontakter, som mægleren påstår at have, faktisk eksisterer.

C: Låneformidlingsfasen

Næste fase er hovedakten. Her skal svinde nummeret give sit afkast. Sagen er nu nået dertil, hvor långiverens repræsentanter efter en nøje undersøgelse af klientens økonomiske profil og hans projekt erklærer sig villige til at modtage en formel låneansøgning fra klienten. Det er her, at klienten må betale et oftest klækkeligt gebyr til mægleren, et gebyr, der alene dækker omkostningerne ved lånesagens videre behandling og som ikke refunderes, ifald låneandraget af den ene eller anden grund ikke imødekommes. Det understreges her på ny overfor klienten, at han må være absolut ærlig og oprigtig med hensyn til de af ham leverede data. Hvis der er unøjagtigheder her, kan det forsinke sagen og i værste fald føre til afslag. Denne formaning har en snedig psykologisk bagtanke. De fleste lånsøgere er ivrige efter at få del i den forjættende pulje af billig kapital. De er derfor sjældent absolut nøjagtige, måske ikke engang fuldt ærlige, i deres eget økonomiske oplæg. Da mægleren ikke forlanger traditionel sikkerhed for lånet, men tværtimod forklarer, at det er lånsøgerens almindelige erhvervsmæssige skudsmål og hans pro-

jekt, der skal bære lånet igennem, vil den pengetørstende klient ofte føle sig inspireret til at pynte på de forretningsmæssige realiteter. Det ved den professionelle svindler selvfølgelig alt om, og han kan senere udnytte dette ømme punkt til at forklare, hvorfor lånsøgerens sag ikke gik igennem. Klienten har ved sin egen useriøsitet forskertset chancen og bør i virkeligheden skamme sig over at have misbrugt mæglerens kostbare tid og kontakter til usaglige manipulationer.

Gebyret, det egentlige mål

Undertiden betales gebyret direkte til mægleren, der herefter påtager sig at afregne med sine udenlandske mellem-mænd. Undertiden arrangeres der et personligt møde med långiverens repræsentanter – dvs. medsvindlerne i den anden ende af telefax-maskinen – hvorunder lånets vilkår nøje gennemdrøftes og fældes til papir på en låneansøgning, der derpå erklæres for modtaget mod, at klienten på stedet erklærer sig for ansøgningens videre behandling hos långiverens finanseksperter. Internationale svindlere med speciale i front-end-scams, foretrækker ofte, at selve overgivelsen af gebyret foregår udenfor deres eget domicilland, eftersom de fleste landes straffelovgivning er territorialt begrænset til handlinger foretaget indenfor hjemlandet – når man ser bort fra narkotikakriminalitet. Det gør en eventuel retsforfølgning meget vanskelig, for ikke at sige umulig, navnlig når det drejer sig om tvistigheder om blotte økonomiske transaktioner, hvor det kriminelle moment i begivenhedsforløbet er indsvøbt i et indviklet og uigennemskueligt forretningsforhold. Svindlerne vil desuden ofte søge at lukke af for civile søgsmål fra klientens side ved at få klienten til at vedtage i lånekontrakten, at alle stridigheder parterne imellem skal afgøres ved domstolene i et tredieland, gerne et hvor retssystemet er tilpas rodet og sendrægtigt. Den slags kan hurtigt køle af på lysten til at føre proces.

Men brugen af et fremmed land til

selve gebyrbetalingen er også en vigtig detalje i mæglerens psykologiske strategi. Hvis gebyret i første runde er gået direkte til långiverens folk, og mægleren erklærer, at hans eget honorar først forfalder ved det ansøgte låns udbetaling – og lånet, som det hele tiden har været meningen, aldrig bevilges – ja, så har mægleren jo et bekvemt påskud for at hykle fælles sag med klienten og klage over tabte indtægtsmuligheder. Det kan gøre det såre svært for klienten at gennemskue, at det hele har været et bedrag, og at mægleren blot er en forpostmand, der deler rovet med de øvrige deltagere.

Gebyret – det er hele formålet med en front-end-scam, uanset hvor raffineret og pompøst mæglerens papirfirma og de øvrige indslag er sat i scene. Fidusen er at bedrage byttet med en troværdigt udseende virksomhedsfacade og indgive ham den søde illusion om et yderst favorabelt lån – og derpå slå ham for en net sum penge, helst uden at han nogen-sinde opdager, at han er blevet snydt.

D: Afviklingsfasen

Efter gebyrets betaling indtræder den fase, der i professionel svindler-jargon tituleres som »stalling«. Klienten, der fra starten af har fået at vide, at hele proceduren kræver tid, skal nu holdes hen med snak, dels for at ruste ham psykologisk til det afslag, der senere skal serveres, men også for at få ham til at solidarisere sig med mægleren, sådan at han oplever dem som et fælles makkerpar i forhold til den anonyme udenlandske financier, der ikke formår at skære hurtigt igennem alle papirformaliteterne. I denne periode kommer der hyppigt elektroniske meddelelser om denne eller hin forsinkelsesgrund – uro på det internationale valutamarked, lovgivningsrestriktioner, politiske kriser og spændinger, strejke i visse af formidlingsleddene osv. – altsammen beregnet på at berede grunden for det endelige afslag. Ikke sjældent går meddelelserne på unøjagtigheder i klientens eget talmateriale. Igen kan mægleren spille på dette til at bebryde klienten, at hans samarbejdsbidrag ikke lever op til det niveau, som kræves ved internationale

pengetransaktioner af den involverede art og kvalitet.

Til sidst har de henholdende manøvrer imidlertid taget gassen så meget af ballonen, at tiden er moden til endelig at lade den briste. Det sker i form af en telefax-meddelelse til mægleren med et formelt afslag fra den udenlandske finansiers firma, som mægleren kan vise frem til klienten. Begrundelsen for afslaget hentes ofte i internationale begivenheder, som klienten selv kan læse om i avisen. Men klienten forsikres altid om, at långiverens specialister betragter ham som en seriøs mand med et seriøst kapitalbehov, der muligvis vil kunne imødekommes ved en senere lejlighed, når de og de faktorer i det internationale finanseringsklima har ændret sig til det bedre.

Sidste akt i spillet er »trøste-fasen«. Den skal tjene til at sikre, at den skuffede klient ikke pludselig slår om i en aggressiv reaktion og forlanger sine tabte penge tilbage fra mægleren eller – endnu værre – finder på at gå til politiet. Et af de kneb, der ofte bruges til at forebygge denne mulighed, er at opbygge en forestilling hos klienten – helst tidligt i forløbet – om, at andre lånsøgere rent faktisk har fået deres ansøgninger imødekommet, og at den forsmåede klient blot har været offer for helt tilfældige begivenheder på det internationale pengemarked. Det kan ske ved falske referencer eller bekræftelsesskrivelser om bevilgede lån til fiktive lånsøgere.

Naiviteten, bedragets forudsætning

Alt dette er naturligvis blot detaljer i fupnummeret. Den virkelige forklaring på gennemførligheden af en front-end-scram ligger til syvende og sidst i klientens egen naivitet og hans villighed til at give afkald på en normal kritisk bedømmelse af hele arrangementet. Hvis han foretog en sådan bedømmelse, ville det stå ham klart, at ingen seriøs og lovligt virkende pengemand ville drive forretning på de vilkår, som mægleren beskriver. Kravet om et stort forhåndsgebyr for blot at få lov til at indgive en ansøgning om et lån, har et uundgåeligt strejf af odiøsitet, der burde få den første alarmklokke til at kime – i ganske særlig grad når gebyret er fortabt uanset lånesagens udfald. De øvrige forlokkende si-

der af arrangementet – at lånene er store, at de ydes uden reel sikkerhedsstillelse fra låntagerens side, at tilbagebetalingsvilkårene er yderst favorable – er under alle omstændigheder blot gratis pynt, når långiveren har adgang til at sige nej og stadig beholde forhåndsgebyret.

Rådgiverens rolle

Front-end-scams er et fænomen, der kendes i de fleste større industrinationer. Modellen er international, og den kan derfor forekomme alle vegne, også i Danmark, hvor mange forretningsfolk formentligt vil være let bytte for en professionel facade-bedrager, der vil kunne trække betydelige vekslers på danskernes almindelige uerfarenhed med internationale svindelnumre. Der forekommer uden tvivl i dagens Danmark eksempler på finansieringstilbud, der har så forskønnede træk, at flere af de klassiske symptomer på en front-end-scram må siges at være tilstede.

Professionelle rådgivere som advokater og revisorer har her en rolle at spille som en kritisk og uafhængig bedømmer, der kan stille de spørgsmål, som klienten ofte forsømmer at stille i sin iver efter let kapital til sin virksomhed. Rådgiverens første opgave er at søge afklaret, om hele arrangementet adskiller sig så markant fra de kendte finansieringsformer, at det ikke kan være baseret på det normale pengemarkeds virkningsmekanismer, men må fordre en eller anden helt usædvanlig økonomisk konstruktion. Den slags kan naturligvis tænkes, uden at der behøver at være tale om svindel. Men i så fald må der selvfølgelig leveres en overbevisende forklaring på, hvorledes hele arrangementet økonomisk set kan hænge sammen – og en forklaring på hvorfor långiveren er villig til at lade de involverede fordele flyde videre til lånsøgeren i stedet for selv at stryge gevinsten. En forklaring kan være, at den eneste kapital, som mægleren og långiveren i virkeligheden befatter sig med, er klientens gebyr.

Rådgiveren bør også insistere på, at mægleren løfter sløret for sine kilder, således at rådgiveren gennem internationale bankoplysninger kan søge bekræftet, at der er tale om andet og mere

end et papirfirma med et telefaxnummer. Men selv om alle disse forholdsregler ikke måtte give grund til andet end mild skepsis, bør rådgiveren sørge for at trække en vid sikkerhedsmargin om sig selv og sin klient. Skønt det pågældende finansieringsarrangement måske ikke er et direkte svindelnummer, kan det have så misliebige træk, at det kan give bagslag både for rådgiverens og klientens forretningsmæssige respektabilitet. Den pris kan nemt vise sig at være større end fordelene ved et nok så billigt lån.

Boblen brister

Den amerikanske operation ABSCAM lykkedes, fordi den blev sat i scene af en tidligere top-svindler, som F.B.I. havde fået i nettet og overtalt til at samarbejde med lovens mænd. Hans navn var Melvin Weinberg, og han havde tilbragt størstedelen af sit liv med at lave penge på front-end-scams. Hans sidste og fornemste præstation på den forkerte side af loven var et guldrandet investeringsfirma ved navn *London Investors*, der indbragte ham betragtelige formuer og skærer af bedragne klienter, der aldrig opdagede, at de var blevet taget ved næsen. Ikke desto mindre brast hele foretagendet som en sæbeboble, da en enkelt stædig klient nægtede at lade sig spise af med Weinbergs forklaringer og forlangte klar dokumentation for hele lånesagens gang.

Svindlere kan være store menneskekendere og fortræffelige skuespillere. Men en god portion almindelig sund fornuft er ofte nok til at gøre disse talenter ynkeligt til skamme.



JOHN PETER ANDERSEN