А.И. Доронин

Бизнес-разведка

4-е издание

Издательство "Ось-89"

Москва

«А.И. Доронин, Бизнес-разведка, 5-е издание»: Ось-89; Москва; 2009
ISBN 5-86894-744-4

Аннотация

Предлагаемое пособие содержит материал, в котором обобщен и систематизирован многолетний опыт автора по организации обеспечения безопасности деятельности предприятий.

Книга может служить руководством как по организации разведдеятельности, так и по выявлению «пристального интереса» со стороны конкурирующих организаций.

Второе издание значительно переработано. Более детально рассмотрены проблемы теории и практики разведывательной информации, организации систем экономической разведки и контрразведки предприятия, проведения информационно-поисковой, информационно-аналитической и кадровой работы.

Кроме того, включены новые главы, рассматривающие вопросы теории и практики дезинформационных мероприятий, формирования системы безопасности холдинга, использования возможностей сторонних организаций в информационно-поисковой работе.

Приведены сравнительные характеристики и основные параметры отечественных и зарубежных средств автоматизированной обработки текстовой информации.

Даны конкретные примеры применения рассмотренных методик информационно-аналитической работы, показаны выводы, полученные при применении рассмотренных методов сбора и обработки информации.

Книга содержит обширнейший (около 400 наименований) библиографический перечень источников.

Александр Иванович Доронин
Бизнес-разведка

Предисловие к первому изданию

Уважаемые дамы и господа!

В данной монографии вы не найдете методов обольщения длинноногих блондинок, рецептов стрельбы «по-македонски» и формул приготовления симпатических чернил. Если вам интересны подобные вещи, то тихонько закройте эту книгу и углубитесь в изучение детективов. Тема нашего разговора – получение представления о возможностях применения специальных знаний в целях обеспечения безопасности отечественного бизнеса.

Как я понимаю, вы уже сделали свой выбор и прочно решили связать свою жизнь со значительным количеством билетов Банка России (а может быть, и не только России). А раз так, то готовьтесь – на вашем пути не раз встретятся различные личности с большими аппетитами и полнейшей аллергией на любые трудозатраты, хорошо усвоившие из школьного курса только два действия арифметики – отнять и разделить. Встреча с такими персонажами российской действительности чревата не только возможной потерей финансовых и материальных ресурсов, но и появлением у вас в голове сквозных отверстий, не предусмотренных мировой эволюцией.

ВНИМАНИЕ!!! Прочтение и усвоение изложенного материала не даст вам гарантии стать легендой российского бизнеса, его задача гораздо скромнее – помочь вам сохранить возможность свободного и безболезненного передвижения в четырехмерном пространстве с цепко зажатыми в натруженной руке результатами вашей трудовой деятельности.

Да, российский бизнес агрессивен, наши законы несовершенны, нравственные устои основательно размыты – но это еще не повод наступать на горло своей песне и отказываться от воплощения грандиозных планов. Просто надо выработать стратегию и тактику их безопасной реализации. Как это лучше сделать? Давайте думать вместе!

Вынося на ваш суровый и справедливый народный суд данную книгу, мне хотелось бы узнать и ваше мнение по поводу прочитанного. Полученные ценные (а, возможно, и бесценные) замечания позволят убрать лишнее и предложить вашему вниманию действительно жизненно необходимые вам **СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ.**

С уважением и надеждой на взаимопонимание
А.И. Доронин

Предисловие ко второму изданию

Дорогие соотечественники!

Уже больше года прошло с той поры, когда вышло в свет первое издание этой книги.

За это время в ходе проводимой автором и его коллегами-единомышленниками практической, преподавательской и исследовательской работы накопилось изрядное количество материала, не нашедшего своего отражения в предыдущем издании.

Надеюсь, что новое издание книги внесет определенный вклад в пропаганду применения на практике методики информационно-аналитической работы и окажет посильную помощь тем, кто только вступает на тернистую дорогу рыцаря плаща и гроссбуха. Хотелось бы отметить, что в первую очередь книга рассчитана на студентов, ведь именно им в XXI веке предстоит рулить бесшабашной российской экономикой.

Автор выражает огромную благодарность за помощь и консультации, оказанные при написании книги, декану экономического факультета Тульского государственного университета д.э.н. профессору Е.А. Федоровой, доценту ТулГу С.А. Кузнецову, сотрудникам Института повышения квалификации информационных работников профессору Л.Г. Кедровской и к.т.н. доценту В.И. Иванкину, председателю Комитета по экономической безопасности г. Тулы Б.П. Жмурко, президенту Ассоциации «Безопасность

предпринимательства и личности» И.Н. Борисову, руководителю курса «Современные методы управления акционерным обществом» Академии народного хозяйства при Правительстве РФ к.т.н. Е.А. Можарову, главному редактору журнала «Мир безопасности» А.Б. Соловьеву, редактору журнала «БДИ» М.Б. Пузакову, М. Ливенцовой, к.ю.н. Ю.К. Евтину, С.И. Пучкову и Н.Ю. Петрушову.

Также мне хотелось бы поблагодарить всех, кто в устной или письменной форме высказал свои замечания и предложения по структуре книги, изложенным в ней методикам, по форме и стилю авторского изложения.

Практически все читательские ремарки, в том числе и нелицеприятные, автором тщательно изучены и учтены в текущей деятельности.

С уважением и надеждой на дальнейшее сотрудничество
А.И. Доронин

Предисловие к третьему изданию

Уважаемые коллеги!

Прошел еще один год с момента переиздания этой книги, много воды утекло за это время, многое поменялось в мире и нашей стране. Не осталась без изменений и книга, которую вы сейчас держите в руках: появились новые главы, дополнены новым содержанием старые, по просьбам читателей введены приложения, где на конкретных примерах показаны излагаемые методики.

Хочу высказать слова благодарности за помощь в работе над новым изданием этой книги в адрес издательства «Ось-89» и персонально его генеральному директору В.А. Абрамову, дружному коллективу НПК «Кронос-Информ» и персонально С.Г. Лобанову, Д.В. Платонову и Е.А. Бадовской, руководителю программы Академии народного хозяйства при Правительстве РФ Б.Е. Токареву.

Отдельная благодарность С.И. Шатских, А.Н. Кирилюк, И.Л. Князеву, Н.М. Новичкову, С.В. Парфисенко, Н.В. Николотову, В.Е. Евсюкову, Н.К. Крылову, И.Н. Манжосу, С.В. Любимову, Е.М. Губериной, Л.В. Митину, А. Солдатову, Н. Тереб, А. Никольскому и Б. Лобынцеву.

Еще раз, большое спасибо всем, кто принял участие в обсуждении предыдущего издания, высказав свои замечания и предложения.

С уважением и надеждой на дальнейшее сотрудничество
А.И. Доронин

Введение
Ситуация в России глазами экономиста в штатском

Единственный способ избавиться от драконов – это иметь своего собственного.
Евгений Шварц

В Законе Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности», принятом в 1991 году, сказано: «Предпринимательская деятельность осуществляется гражданами на свой риск…»

До начала 90-х годов прошлого века, в течение почти шестидесятилетнего периода (со времен НЭПа) российские предприятия факторов риска в своей деятельности практически не ощущали, так как они сами, а также предприятия и организации, связанные с ними договорными обязательствами, были государственной собственностью. Это означало, что по всем обязательствам в конечном счете ответственность несет государство в лице соответствующих министерств и ведомств. Аналогичная схема действовала и в случае колхозно-кооперативной собственности: деятельность колхозов также дотировалась за счет средств государственного бюджета. Госплан указывал, сколько и кому производить. Система повального госзаказа гарантировала своевременную и стопроцентную оплату всей произведенной продукции, а тотальный дефицит – внеплановой. Государственные интересы в сфере экономики жестко защищали правоохранительные органы и спецслужбы.

В настоящий момент ситуация кардинально изменилась, и любой хозяйствующий субъект независимо от величины его работающих активов, как волк флажками, окружен различными факторами риска, способными в один момент превратить в ничто любые материальные и финансовые ресурсы. Одновременно с этим структуры, которые, казалось бы, должны помогать отечественным предпринимателям, в большинстве кризисных ситуаций занимают место сторонних наблюдателей вялотекущих арбитражных и уголовных процессов.

Если попытаться провести детальный анализ причин провалов предпринимательской деятельности в России, то большинство из них можно свести к одному – это неумение, а порой и просто нежелание заниматься обработкой и анализом информации об окружающей предприятие часто достаточно агрессивной среде. К сожалению, этот факт только начинает привлекать внимание большинства российских предпринимателей, и мало кто из них может определить тип необходимой для предприятия информации, квалифицированно организовать ее поиск, избежать эффекта дезинформирования, умело использовать полученную информацию при принятии решения и для организации текущего контроля финансово-хозяйственной деятельности{В определенной мере это характерно и для западников. Согласно одному из проведенных агентством «Euromedia» опросов 32% европейских банков, страховых и инвестиционных компаний игнорируют возможности использования внешних источников информации для развития своего бизнеса.}.

Времена прибыли в 500 процентов от вложенного безвозвратно прошли, рыночные ниши и люфты сегодня активно заполняются, и к поиску новых «заповедных» мест надо уже подходить, опираясь на стройную систему экономической разведки, позволяющей получить данные о рынках сбыта, конкурентах, партнерах, контрагентах, новых технологиях, законодательных актах и т.д., и т.п.

И это не плод больной фантазии бывших сотрудников спецслужб. На благополучном Западе структуры экономической разведки активно поддерживаются на уровне правительств. Так, например, правительство Японии еще в 1957 году организовало Японский научно-технологический информационный центр, который ежегодно анализирует 11 000 журналов, в том числе 7 000 зарубежных, 15 000 технических отчетов и докладов и рассылает по японским банкам и корпорациям более 500 000 своих резюме.

В качестве примера рентабельности подобных мероприятий можно привести и события ноября 1971 года, когда французская внешняя разведка (DGSE) получила сведения о том, что Соединенные Штаты в следующем месяце девальвируют свой доллар. Директор DGSE, граф

Александр де Маренш незамедлительно довел эту информацию до президента Франции Жоржа Помпиду. Президент, в свою очередь, информировал Французский банк, который заработал миллионы на продаже долларов и покупке франков на мировых рынках.

Не отстают от государства и частные корпорации. Так, в фирме «NEC» информационной работой постоянно занимаются 250 человек. В фирме «Mitsubishi» 30 человек занимаются патентным поиском, 50 человек – новыми технологиями и т.д. Как удачно заметил по этому поводу Коносуке Мацусита: «Вы на Западе совершаете два смертных греха – ищете то, что уже найдено, и покупаете то, что можно иметь бесплатно».

Японцы одними из первых осознали значение информации как одного из важнейших стратегических ресурсов наравне с финансами, квалифицированными кадрами, оборудованием, энергией и сырьем. Несомненно, что информационный обмен внутри страны и ограничение утечки информации за рубеж в значительной степени упростило островное положение Японии, но помимо этого общая цель объединила всю нацию в ее желании вырваться из объятий прошлого. Чтобы не стать колонией промышленно развитых стран, эта страна должна была быстро интегрироваться в систему мировых обменов товарами и идеями, усвоить плюрализм, культуру, все последствия и достижения технологического прогресса.

К глубокому сожалению, в нашей стране на сегодняшний день отсутствуют не только структуры глобальной экономической экспансии, но и на уровне микроэкономики (особенно в регионах) дела обстоят достаточно удручающе. Отсутствие единого информационного пространства, высокая криминализованность экономики, несовершенство действующего законодательства и падение нравственных устоев делают современное российское предпринимательство игрой в «русскую рулетку».

Приведу типичный пример. Производственно-коммерческая фирма занимается разливом минеральной воды. Закуплена импортная линия по производству пластмассовых бутылок, и налажено ее бесперебойное функционирование. Руководство фирмы имеет опыт работы в данной области, розничная цена минералки вполне конкурентоспособна, имеется выход на рынки, способные поглотить всю выпускаемую продукцию. Казалось бы, все идет просто замечательно.

Для расширения производства в коммерческом банке берется кредит порядка $100 000. И вот тут-то и начинается самое интересное.

В данном районе имеется два источника минеральной воды. Первый – «общего» пользования (его использует и рассматриваемая фирма), второй на паях принадлежит двум частным предпринимателям, которые также занимаются розливом минеральной воды. Как только успешная деятельность фирмы начинает задевать интересы конкурентов, «общий» источник минеральной воды под благовидным предлогом закрывается. До сего момента молчаливо согласная *ОС* выдвигает ряд требований, исполнение которых связано с затратой времени и средств на оборудование источника согласно санитарным нормам. Как уже отмечалось, источником пользуются несколько различных структур, и решить вопрос о том, кому и сколько вкладывать в благоустройство источника, достаточно проблематично, так как каждый считает, что основное бремя расходов должен нести кто-то другой.

Наблюдается патовая ситуация. Жаркое лето – торговые точки ждут готовой продукции, линия по производству пластиковых бутылок стоит, а банковские проценты неумолимо растут.

Ситуация, неприятная не только для фирмы, но и для кредитовавшего ее банка.

В конце концов фирма выходит из положения, понеся убытки от простоя оборудования, частично профинансировав обустройство источника и затратив немалую часть здоровья руководства на решение вопросов с партнерами и санэпидемслужбой.

А все могло бы сложиться гораздо безболезненнее, если бы заранее были просчитаны резервные варианты на случай критической ситуации.

В данном случае любопытна дальнейшая хозяйственная политика фирмы. На территории одного из самых «отстающих» районов области находится источник минеральной воды примерно с таким же химическим составом. Устанавливаются самые теплые отношения с администрацией района (создаются новые рабочие места, начинаются налоговые выплаты в местный бюджет и т.п.), и заключается договор о монопольном использовании данного минерального источника. Вкладываются средства в «раскрутку» новой торговой марки, и через

некоторое время фирма полностью переносит свою производственную деятельность в данную местность.

В качестве примера грамотной работы с факторами риска весьма интересна стратегия деятельности сельскохозяйственного акционерного общества «Розелекта» (Австралия), занимающегося животноводством. Фирма владеет шестью тысячами гектаров, причем в трех достаточно удаленных друг от друга районах Австралии. Почему так? Вроде бы, на первый взгляд, географическая концентрация собственности дает неоспоримое преимущество, а разбросанность участков ведет к увеличению затрат.

Но на самом деле это не так. Главный бич сельского хозяйства Австралии – засуха. Если на всех б тысячах гектаров «сгорит» трава, то весь скот придется пустить под нож или закупать для него корма втридорога. А так имеется определенная гарантия от капризов природы. Если на одном или даже двух участках климатические неурядицы, то поголовье грузят на специализированные мощные тягачи с платформами (благо дороги в Австралии отличные) и через сутки стада пасутся на зеленых лугах.

(Чехонин Б. Журналистика и разведка. – М.: Алгоритм, 2002.)

В последнее время многие коммерческие банки, озабоченные возвратом кредитных ресурсов, не только осуществляют тщательную проверку предполагаемого заемщика, но и в случае необходимости осуществляют информационную поддержку заемщика в целях дополнительных стабилизационных мер по обеспечению безопасности возврата заемных средств. В этой связи приведу еще один пример.

На кредитный отдел коммерческого банка выходит фирма А с заявкой на кредит в размере $300 000.

Фирма А уже неоднократно кредитовалась в банке, и никаких претензий к ней не было. На этот раз кредит берется на закупку оборудования для бензозаправочных станций. В представленных в кредитный отдел документах имеется копия договора с фирмой W (расположенной в одной из бывших республик СССР) о поставке ею данного оборудования кредитозаемщику.

У службы безопасности банка некоторые реквизиты фирмы W вызвали определенные подозрения. На вопросы СБ руководство фирмы А ответило, что с данной фирмой они работают первый раз по рекомендации своих знакомых.

По согласованию с руководством фирмы А была проведена проверка состоятельности предложений поставщика оборудования. В ходе проведенных мероприятий с использованием источников по месту регистрации фирмы было установлено, что с момента регистрации (около года назад) данная фирма не провела ни одной подобной сделки, в налоговых органах не отчитывалась, по юридическому адресу фирмы зарегистрировано еще несколько фирм с одним и тем же руководителем. Банк, где находится расчетный счет фирмы, имеет достаточно скандальную известность. К тому же правоохранительные органы этой страны на сотрудничество с правоохранительными органами России идут весьма неохотно.

В результате кредитозаемщику было предложено поискать себе другого поставщика оборудования.

Постепенно проходит и эйфория от контактов с иностранными инвесторами и партнерами. Экономическая обстановка в нашей стране складывается таким образом, что постоянно прослеживается стремление преступных элементов, недобросовестных иностранных бизнесменов использовать внешнеэкономические связи в ущерб интересам отечественных предприятий, а также имеют место попытки мошенничества со стороны инофирм в ходе совместной хозяйственной деятельности, промышленный шпионаж в отношении передовых российских разработок.

Так, например, финская фирма «Кемира» под предлогом создания на базе ОАО «Фосфорит» совместного предприятия по выпуску сложных минеральных удобрений получила полную информацию об основных фондах, технологиях и номенклатуре выпускаемой продукции. Затем от планов создания СП отказалась, но в начале 1998 года предложила на европейском рынке удобрения, по химическому составу аналогичные выпускаемым на «Фосфорите», но по более низким ценам. В результате ряд западных партнеров от продукции ОАО «Фосфорит» отказались.

Наши «маститые» экономисты стараются особо не раскрывать структуру иностранных инвестиций в Россию, и многим у нас в стране неизвестно, куда направлялся основной поток иностранного капитала за последние 10-15 лет.

Давайте попытаемся поразмышлять: «кто же с „баксом" к нам пришел»?

1. В первых рядах были финансовые спекулянты (типа Сороса и Дарта), которых проблемы подъема российской экономики совсем не волновали. Поиграли на ГКО, по меткому выражению рекламы, «обули всю страну» и с подачи отдельных «реформаторов» благополучно вывели деньги из России задолго до августовского кризиса 1998 года.

2. В ряде случаев некоторые «иностранные инвесторы» просто-напросто пытались «отмыть» в России «грязные деньги». Так, по словам заместителя начальника Управления экономической контрразведки ФСБ России А. Юрченко (июль 1997 года), только в течение 1995-1996 годов ФСБ разоблачила и пресекла попытки 10 криминальных зарубежных групп, пытавшихся своими действиями нанести существенный экономический ущерб России.

3. Приходящий в реальный сектор российской экономики «белый» иностранный капитал также преследует свои узкокорыстные цели и не всегда заинтересован в развитии наших предприятий.

Так, например, контрольный пакет акций Подольской фабрики швейных машин выкупила немецкая фирма «Зингер», которая теперь и диктует цены на готовые изделия. Естественно, что цены на подольскую продукцию устанавливаются значительно выше, чем на их германские аналоги, и ее попросту никто не покупает. Вот так и душат перспективного конкурента удавкой недобросовестного партнерства.

Аналогично обошлись с «Выборгской судоверфью», мешавшей работать скандинавским судостроителям. Не мудрствуя лукаво, ее купили норвежцы и успешно довели до банкротства. Сегодня предприятие практически не работает.

4. Те же иностранцы, что все-таки решились на вложения в реальный сектор, работают, как правило, в топливно-энергетическом комплексе (почти 80% инвестиций), активно выкачивая за рубеж невозобновляемые энергетические запасы, пищевой и табачной промышленности. Причем в последнем случае – частенько арендуя площади российских предприятий, занимавшихся раньше высокими технологиями. Так, американская табачная фирма «Р. Дж. Рейнолдс» приобрела 60 процентов акций ОАО «Электронмаш» и разместила на его площадях производство табачных изделий с целью наращивания выпуска в регионе своей продукции и вытеснения с российского рынка корпорации «Филипп Моррис». Но пока в итоге американские сигареты вытеснили с территории «Электронмаша» ее традиционную продукцию – станки с ЧПУ.

5. С целью экономии на природоохранных мероприятиях у себя на родине иностранные фирмы переносят к нам свое вредное производство. Так, в Петербурге с 1993 года осуществляется сотрудничество англоголландской фирмы «Юнивелер» с ОАО «Аист» в производстве синтетических моющих средств, в частности – стирального порошка «ОМО». Размещение именно в России этого производства, относящегося ко второй категории вредности, вызвано не столько экономическими интересами, сколько активными протестами в Европе партии «зеленых».

6. И, наконец, экспорт «мозгов». Использование дешевой рабочей силы высококвалифицированных российских специалистов (особенно в области информационных технологий и фундаментальной науки). Наиболее приглянувшиеся «акулам мирового капитала» персоналии втихаря вывозятся за рубеж с предоставлением рабочих мест, а в перспективе и гражданства.

По мнению американских специалистов (данные Национального научного фонда США), Россию с 1990 года покинули 70-80% математиков, 50% физиков-теоретиков, работающих на мировом уровне. Среди 100 наиболее квалифицированных ученых в области естественных наук (в том числе академиков) более половины работает за границей.

(Жаренова О., Кечил Н., Пахомов Е. Интеллектуальная миграция россиян. – М., 2002).

Ну как тут обойтись без экономической разведки и контрразведки, в том числе и государственной?

Если говорить об экспорте продукции российских производителей, то сейчас уже всем

стало понятно, что международные рынки давно поделены, и работать на них придется по достаточно жестким правилам протекционистской политики. Правила которой, к сожалению, пишем совсем не мы.

Так, например, как только американцы увидели в наших металлургах сильных конкурентов, то моментально был ограничен экспорт российской металлопродукции на внутренний рынок США. Или еще один характерный пример. Ефремовский завод синтетического каучука сумел обеспечить себе портфель заказов на 2-й квартал 1999 года. Однако Польша вводит 9%-ный таможенный сбор на российский каучук, что приводит к снижению прибыли предприятия с одной тонны готовой продукции на 80 долларов США.

Еще одной из форм «подковерной» конкурентной борьбы является искусственное сдерживание выгодных контрактов со странами «третьего мира». В качестве примера можно привести активное противодействие США при заключении контракта на поставку Индии российских ракетных двигателей. Длительное время предприятие – производитель двигателей искусственно экономически блокировалось и ставилось на грань банкротства. Подписаны договоры, склады забиты продукцией. Но нет, ведутся бесконечные международные переговоры, выясняется – не нанесет ли эта сделка ущерб Соединенным Штатам, находящимся совсем на другом конце планеты.

Да что винить иностранцев, если из-за неумения грамотно выработать согласованную ценовую политику, тщательно оценить тенденции развития мировых рынков, наши товаропроизводители очень часто душат друг друга. Особенно это заметно на рынке спортивно-охотничьих боеприпасов. При попытке одного из заводов-производителей поднять цену с 60 долларов США до 70 остальные начали активное сбивание цен. Огромные финансовые потери понесли все, но должных выводов так никто и не сделал. А ведь если вовремя не договориться, то можно попасть и под антидемпинговое законодательство. Вот тут-то бы для взаимовыгодных решений и применить специальные информационные и психологические технологии, накопленные в разведывательной и контрразведывательной деятельности, ан нет.

Реалии сегодняшнего дня и тенденции дальнейшего развития российского бизнеса диктуют необходимость осмысления и некой формализации сложившихся подходов к решению разведывательных и контрразведывательных задач в экономике. Причем в последнее время все больше и больше специалистов приходят к убеждению, что уже сейчас «шпионская» терминология не отражает весь спектр задач, решаемых системой безопасности предприятия. Скорее всего, в самом ближайшем будущем эта функция менеджмента будет рассматриваться как информационно-аналитическое обеспечение комплексного управления предпринимательскими рисками. Но, к сожалению, до массового понимания этих проблем и открывающихся перспектив еще весьма далеко.

Поэтому далее, чтобы не вносить разнобоя в еще четко не сформировавшуюся понятийную базу этого раздела знаний, мы с вами будем оперировать старыми и понятными категориями.

Как показывает международная практика, вышеуказанные задачи нужно решать совместно государству и предпринимателям.

Российские бизнесмены должны больше внимания уделять созданию собственных информационных ресурсов и их защите.

Государство со своей стороны должно сделать шаг навстречу отечественным производителям и организовать максимально открытый доступ к имеющейся у него несекретной информации. Должна быть выработана комплексная программа по использованию имеющихся у государства информационных ресурсов (возможно даже, на возмездной основе). Ведь потери в случае провала инвестиций значительно превышают затраты на получение предварительной информации.

Необходима и законодательная помощь государства в формировании коммерческих информационных структур. Ведь ранняя диагностика криминальных схем и мошеннических афер – это не только пополнение нашего многострадального бюджета за счет выплаченных налогов, но и в какой-то степени попытка оздоровления отечественного бизнеса, перевод его из стадии «разборок в подворотне» хотя бы в какое-то подобие цивилизованных решений.

Основное препятствие, стоящее на пути массового внедрения разведывательных и контрразведывательных технологий в реальном секторе российской экономики, – это нехватка кадров (особенно в регионах), хорошо ориентирующихся на российских и международных информационных рынках, владеющих технологиями и методикой информационно-аналитической работы, а также способных генерировать и далее развивать методологию работы.

Российская высшая школа ранее никогда не занималась подготовкой специалистов данного профиля. Однако на сегодняшний день проблема подготовки специалистов, которые могут информационно обеспечить принятие оптимального решения в условиях неопределенности, связанной с различными предпринимательскими рисками, встала кардинально.

Стратегия подготовки подобных специалистов должна формироваться, исходя из сложившейся реальной ситуации.

Во-первых, необходимо организовать сеть курсов переподготовки и повышения квалификации специалистов смежных областей.

Во-вторых, целесообразно начать планомерную и фундаментальную подготовку высококвалифицированных молодых специалистов.

В-третьих, развернуть исследовательскую работу и аспирантскую подготовку в данном направлении на базе академических институтов и вузов.

Как правило, система безопасности предприятия включает в себя мощные информационные системы со сложными логическими связями между информационными объектами и значительными объемами информации, имеет сложные логические модели баз данных и развитый аппарат для решения прикладных аналитических задач. Данные системы отличаются сложной технической инфраструктурой сбора, передачи и обработки информации, удовлетворяющей полноте, актуальности и оперативности поступления информации для анализа и принятия решений, то есть они решают задачи оперативного сбора информации, информационного взаимодействия с другими информационными системами через коммуникационные сети регистрации разноплановых событий.

Это подразумевает активное взаимодействие между автоматически выполняемыми компьютером и человеко-машинными процедурами как в части технологий информационной работы, так и при эксплуатации средств.

Это означает также и эффективное использование различных моделей для принятия решений: ситуационных игровых и логических.

Для решения этих задач требуется широкий спектр профессионалов – системные аналитики, специалисты по вычислительной технике, средствам связи, передачи данных и программированию, информационные аналитики, специалисты по защите информации, операторы-технологи, оперативные работники. Естественно, что потребности в этих специалистах по мере развития и усложнения рыночной экономики в России будут только расти.

Для качественной подготовки квалифицированных специалистов данного профиля необходимо внесение изменений в действующие учебные планы. В качестве обязательных учебных дисциплин должны рассматриваться системотехнические знания в данной предметной области; знание вычислительной техники, средств связи и передачи данных; умение создавать программную среду и работать в ней; владение способами и видами информационно-аналитической деятельности; теоретические и практические знания по моделированию процессов и ситуаций рисков; знание методов, способов, средств и системной организации защиты информации, а также способов информационного нападения и защиты; навыки и владение методиками выполнения оперативных заданий.

Совершенно очевидно, что при дальнейшем развитии данный перечень должен будет уточняться и расширяться по мере развития технологий информационно-аналитической работы при соответствующем изменении требований, предъявляемых к специалистам различного уровня квалификации.

Хотелось бы отметить, что подобная работа ведется уже длительное время в г. Туле.

С 1997/1998 учебного года по инициативе Тульского банка Сбербанка России в учебный

план кафедры автоматизированных информационных и управляющих систем экономического факультета Тульского госуниверситета введена новая дисциплина «Экономическая и информационная безопасность». Разработано учебно-методическое пособие «Основы экономической разведки и контрразведки», которое в учебном процессе используют более десяти высших учебных заведений.

В Туле уже пять лет работает Тульское представительство Московской академии комплексной безопасности, которое готовит специалистов для негосударственных структур безопасности и ведет исследовательскую работу в данной области.

Учитывая важность поднимаемой проблемы, в настоящее время пришла пора ставить вопрос о разработке единой общенациональной программы подготовки и переподготовки кадров в области экономической безопасности, которая в обязательно порядке должна учитывать региональные потребности в специалистах данной квалификации.

Если обратиться к зарубежному опыту, то, например, в Федеративной Республике Германии уже с 1973 года на базе торговой и промышленной палаты готовятся квалифицированные кадры в области охраны и экономической безопасности. По окончании этих курсов претенденты на различные должности в негосударственной системе безопасности сдают квалификационные экзамены.

В США этими вопросами активно занимаются Массачусетский технологический институт и Общество специалистов по конкурентной разведке. Следует отметить, что американские бизнесмены уже давно поняли роль разведывательных и контрразведывательных технологий в бизнесе и их основную функцию – обеспечение высшего руководства хозяйствующего субъекта актуальной, достоверной и полной информацией, ориентированной на принятие оптимальных управленческих решений. В западной научной литературе эта функция менеджмента обозначается терминами «бизнес-разведка» (business intelligence) или «конкурентная разведка» (competitive intelligence).

Убежденность американцев в необходимости такой практики подтверждается и введением в руководство все большего числа компаний поста директора по бизнес-разведке.

Подразделение экономической разведки выполняет двойную функцию, обеспечивая безопасность предприятия и решая маркетинговые задачи, поскольку на основе получаемой им информации вырабатывается хозяйственная политика фирмы. Главный принцип работы любой коммерческой структуры в условиях рыночной экономики – это стремление к получению максимальной прибыли. Этому противостоит только возможность понести убытки, следовательно, риск является неустранимым элементом управленческого решения любого уровня.

Если использовать имеющиеся определения, то риск – это величина, характеризующая убытки (потери), вызванные неправильными управленческими решениями, принимаемыми в результате изучения экономической, политической и социальной ситуации, в которой протекает деятельность предприятия. Оптимальное управленческое решение подразумевает высокое качество прогнозирования тенденций развития, которое, в свою очередь, определяется качеством анализа текущей ситуации.

Можно выделить четыре основные категории рисков: экономический, политический, природный и стратегический. Стратегический риск представляет собой так называемую системную неопределенность, то есть совокупный результат динамики политических, экономических и социальных факторов. Для успешного функционирования, т.е. эффективного приспособления к системной неопределенности, фирма должна постоянно модифицировать стратегию и тактику своего развития, что возможно только при проведении активной работы по сбору и анализу информации об окружающей среде.

Задача разведывательной и контрразведывательной деятельности в сфере экономики состоит в упреждающем выявлении источников внешних и внутренних угроз безопасности, что максимально снижает неопределенность стратегического риска. Такого рода деятельность должна обеспечивать руководство хозяйствующего субъекта информацией об истинных намерениях потенциальных и действительных партнеров, о сильных и слабых сторонах конкурентов, позволять оказывать влияние на позицию заинтересованных лиц в ходе переговорного процесса, сигнализировать о возможном возникновении кризисных ситуаций,

позволять контролировать ход реализации и соблюдения партнерами достигнутых ранее договоренностей, выявлять несанкционированные каналы утечки конфиденциальной информации о предприятии через осведомленность о нем партнеров, клиентов и конкурентов.

Сейчас не время ставить вопрос о принципиальной обоснованности и оправданности разведывательной и контрразведывательной деятельности в экономике. Никакая стратегия, никакая производственная и коммерческая политика, а, следовательно, и капиталовложения, научно-исследовательские работы, структурные изменения и т.д., не являются отныне возможными без углубленного изучения сил, движущих миром: технологии, экономики, политики и т.д. Сейчас, более чем когда-либо, становится ясно, что в разгорающейся конкурентной борьбе именно информация обеспечит решающее преимущество.

Хочется верить, что уже в самом ближайшем будущем подразделения экономической разведки и контрразведки станут неотъемлемой частью управленческих структур российских предприятий.

Глава 1. Введение в теорию разведывательной информации

1. Введение

Разведывательная и контрразведывательная деятельность являются одной из разновидностей информационной работы, основополагающий принцип которой – четкое разделение понятий: данные (сведения), информация и знания.

Когда руководитель заявляет, что для принятия решения необходимо осмыслить огромное количество информации, то он совершает огромную понятийную ошибку, смешивая термины «данные» и «информация». На самом деле у него много данных, а информации как раз недостаточно.

Понимание этой разницы помогает сделать процесс принятия решений более эффективным. Различие же состоит в следующем. Данные основаны на фактах. Это может быть статистика, отрывки информации о персоналиях, хозяйствующих субъектах, т.е. обо всем том, что представляет оперативный интерес. Дилетантам часто кажется, что данные могут о чем-то рассказать, но на самом деле этого не происходит. Никто не может принять правильное решение, исходя только из данных, независимо от того, насколько они точны или обширны.

Информация, напротив, представляет собой некую совокупность данных, которые были отобраны, обработаны и проанализированы, после чего их можно использовать для дальнейших действий.

Синтезированные решения и рекомендации представляют собой конечный информационный продукт – знания. Лицу, принимающему решение, нужны именно информация и знания, а не просто данные.

2. Характеристики и требования к разведывательной информации

Итак, приступим. Характеристики и требования к разведывательной информации мы с вами рассмотрим на основе подхода, предложенного в книге «Р-система: введение в экономический шпионаж»{Р-система: введение в экономический шпионаж. Практикум по экономической разведке в современном российском предпринимательстве. – М., «Humtec publisher», 1996.}.

Разведывательная информация, выступающая на рынке в виде товара, как любой товар имеет следующие характеристики: качественные, количественные и ценностные.

Качественные характеристики:

Достоверность (корректность) информации – мера приближенности информации к первоисточнику или точность передачи информации. Наверняка вы не раз встречались с тем, что предложения, передаваемые через третьих лиц в устной форме, мало соответствуют действительности.

Объективность информации – мера отражения информацией реальности. В оперативном плане подразумевает информацию, очищенную от искажений (системных дефектов получения и передачи, действий возможной злой воли, а также субъективных искажений психологического плана). После процедур очистки многие склонны приписывать полученной рафинированной информации стопроцентную пригодность для использования. Это неправомерно. Объективность в мире разведки непроста: в любом деле правд может быть великое множество, и вскрытая одна из них зачастую не является истиной в последней инстанции.

Однозначность – наряду с объективностью информация должна быть однозначной.

В качестве примера получения прямо противоположных выводов при использовании неоднозначной информации можно привести следующий анекдот.

Шерлок Холмс и доктор Ватсон пошли в поход. Разбили лагерь на берегу реки и неплохо провели день.

Глубокой ночью Холмс просыпается и толкает Ватсона в бок: «Ватсон, что вы можете сказать про сияющие над нами звезды?»

Сладко позевывая и слегка посапывая, Ватсон монотонно отвечает: «Если звезды так прекрасно видны, значит, их не закрывают тучи, если нет туч, значит завтра будет хорошая погода, поэтому мы с вами прекрасно проведем следующий день!»

«Вы, кретин, Ватсон, – прохрипел в ответ Холмс, – у нас просто украли палатку!!!».

Или другой, более близкий к современности пример. Два приятеля собираются начать совместный бизнес в оптовой торговле, ну скажем, памперсами. Один вкладывает в предприятие свое знание рынка, автомашину и определенные финансовые ресурсы. А другой, в качестве склада – принадлежащий ему сарай с подвалом на окраине города.

Так вот информация о том, что второй компаньон очищает свой сарай от хранящейся там рухляди является достоверной, но, к сожалению, весьма неоднозначной, и делать вывод об объективности его дружественных намерений не стоит. Ведь для него главная цель сотрудничества может заключаться в том, чтобы закопать своего приятеля с пробитой головой в этом самом подвале, а сверху привалить вышеупомянутым хламом.

Оба эти примера наглядно показывают, что достоверная информация, даже если она объективна, не всегда является пригодной для окончательных выводов и решений, ибо сама объективность – многозначна.

Оценивать объективность информации можно только в вероятностных категориях: «весьма вероятно…, вероятно…, маловероятно…» и т.д.

На практике для оценки качества полученных сведений применяются более простые и удобные характеристики. В первую очередь они касаются источников и каналов получения информации.

Достоверность источника (чистота) – степень приближенности источника к месту зарождения информации. Когда вы имеете дело с источником информации или информированным лицом, достоверность источника часто порочно подменяется субъективно сложившимся между вами уровнем доверия.

Абсолютно достоверной информации от «информированных» источников не бывает.

Во-первых, источник может ведать только той информацией, доступ к которой имеет. Мнение источника должно быть отделено от имеющихся у него фактов. Иногда бывает, что авторитет источника подменяет собой его реальные возможности.

Во-вторых, не владея специальными знаниями, источник может стать жертвой дезинформации или злостного обмана третьей стороной. С чистой совестью вам передадут липу, и горе вам, если вы к этому моменту утратили бдительность.

Порядок информации – в зависимости от количества передаточных звеньев между первоисточником и вами информация может быть: первого (пикового – самого высокого) порядка, второго, третьего и более низких. По мере падения высоты падает достоверность. В бизнесе, например, бизнес-план за всеми подписями и печатями, переданный вам лично директором предприятия в оригинале может быть информацией первого порядка. Сообщения в средствах массовой информации об этом плане – информация второго, а то и третьего или четвертого порядка в зависимости от того, сколько народу приложило к ней руки. Это очень

похоже на то, что в обыденной жизни называют «испорченным телефоном».

Количественные характеристики:

Полнота информации – отражает исчерпывающий характер соответствия полученных сведений целям разведки. Ощутить на себе этот параметр весьма просто, стоит лишь вспомнить значение слов «информационная дыра». Допустим, вы успешно провели операцию, в итоге которой в ваше распоряжение попало коммерческое предложение контрагента вашего партнера. Теперь вы знаете реальные цены, и вам очень хочется укоротить цепочку посредников. Но неполнота информации, а именно информационная дыра в виде отсутствия отгрузочных реквизитов и адресов может обесценить весь эффект проведенной операции.

В качестве примера можно привести следующую байку.

В 70-х годах прошлого века в СССР была очень популярна песенка следующего содержания:

«Где ты, моя черноглазая, где?
В Вологде, где, где, где,
В Вологде, где,
В доме, где резной палисад…»

Так вот, Вологодский обком КПСС был категорически против популяризации этих вроде бы безобидных любовных причитаний.

А все дело было в том, что на тот момент в Вологде оставался только один дом с резным палисадом… И находился там – областной кожно-венерологический диспансер. Так что обладающим всей полнотой информации мудрым партийным боссам, как всегда, было виднее…

Или другой пример. Стишок Корнея Чуковского под названием «Мойдодыр» в неполном своем виде приобретает весьма фривольное звучание: «Вдруг из маминой из спальни, кривоногий и хромой, выбегает…» Если вы знаете продолжение «…умывальник и качает головой», то все в порядке! А если не знаете? Перед вами просто трагическая сага о травмированной неокрепшей психике лица переходного подросткового возраста при внезапном возвращении его по месту постоянного проживания.

Релевантность информации {Релевантный (от англ. *relevant)* – уместный, относящийся к делу.} – количественная характеристика, отражающая степень приближения информации к существу вопроса или степень соответствия информации поставленной разведзадаче. В оперативном плане представляет долю нужной нам информации в общем объеме полученной.

Релевантность, как можно заметить, весьма важная характеристика не только деловой жизни. Например, житейская демагогия тещи о том, какой нехороший ей достался зять, имеет для зятя предельно низкую релевантность. И наоборот, техническая документация (на русском языке) к купленному телевизору «Самсунг» – весьма высокую.

Если на деловых переговорах объект целый час болтал про свой отдых на Гавайях и пятнадцать минут объяснял, как будет идти совместный бизнес – скорее всего, перед вами низкорелевантный тип, что является опасным признаком по двум причинам.

Либо объект не осознает всех трудностей организуемого дела и является полнейшим «пофигистом», по типу «плавали, знаем», что чревато различными нештатными режимами реализации проекта, вплоть до полной утраты контроля над ним. Либо сознательно отвлекает ваше внимание от «прокольных» мест проекта в целях дальнейшего «кидка» или «подставы».

Ценностные характеристики:

Стоимость информации – накладные расходы по факту ее получения.

Актуальность информации – важность информации для обеспечения проекта. То есть – падение со временем ее ценности. Простой жизненный пример: ваш приятель уезжает на постоянное жительство за границу и срочно продает свежеотремонтированную квартиру в приличном районе. Если цена значительно отличается от рыночной, то актуальность этой информации будет исчисляться днями, если не часами. Ведь как говорят наши мудрые

соотечественники: «Дорога ложка к обеду».

Разведывательная и контрразведывательная деятельность осуществляется непрерывно, так как информация, какой бы она ни была достоверной на текущий момент, со временем теряет свою ценность, и поэтому ее необходимо периодически перепроверять и актуализировать.

Оперативная информация теряет ценность примерно по 10% в день (например, в случаях предупреждения вымогательства, краткосрочного кредитования, предложения приобрести партию товара в срок до 1 месяца). Информация тактического характера (сведения о крупных клиентах и торговых партнерах, преступных группировках и т.д.) теряет ценность примерно по 10% в месяц. Стратегическая информация о неизменных объектах (промышленная инфраструктура, природные ресурсы) теряет ценность примерно по 15% в год. Ценность информации может уменьшаться со временем в связи с изменением обстановки или в связи с возможно происшедшими изменениями, вследствие которых информация не может быть уверенно использована{Плэтт В. Информационная работа стратегической разведки. – М., 1958.}.

Поэтому в выходных информационных и аналитических документах в обязательном порядке необходимо учитывать и указывать временной интервал, в течение которого действительны те или иные оценки.

Ну что ж, необходимый джентльменский набор теоретических знаний о предмете нашего разговора вы получили. И сейчас, пожалуй, пора приступить к более детальному рассмотрению методик ведения разведывательной и контрразведывательной деятельности.

Очень важно, чтобы в службе безопасности существовал замкнутый цикл подготовки материалов, начиная от процедуры определения показателей сбора информации, ее верификации, классификации, автоматизированной обработки и заканчивая ее анализом, синтезом, разработкой прогнозов и выработкой практических рекомендаций.

В западной литературе процессы, описывающие сбор, обработку, анализ и распространение разведывательной информации среди потребителей, принято называть разведывательным циклом.

Мы с вами попытаемся рассмотреть полный трехуровневый разведывательный цикл, характерный как для разведывательной, так и для контрразведывательной деятельности службы безопасности хозяйствующего субъекта.

В нашем случае **разведывательный цикл** имеет три уровня: стратегический, тактический и оперативный. Цепочка выполняемых действий стандартна, разница заключается в уровне собираемых данных, обрабатываемой информации и выдаваемых потребителю знаний. В своем классическом понимании разведцикл принято делить на пять составных частей:

1) планирование и целеуказание;

2) сбор – добывание данных;

3) обработка разведывательных данных – превращение их в разведывательную информацию;

4) анализ и синтез разведывательной информации – превращение ее в знания – выводы и рекомендации;

5) распространение.

Мы немного дополним эту классификацию тем, что помимо этого будем еще рассматривать цепочку трансформации **разведывательного продукта** в течение самого цикла: сведений (данных) в информацию, а информацию в готовые к применению знания.

1. Планирование и целеуказание. Система экономической разведки и контрразведки очень часто должна эффективно работать в условиях, когда еще не известно, какие решения и на основе чего потребуется принимать. Классический принцип Бабы-Яги: «Пойди туда, не знаю – куда, и принеси то, не знаю – что» в постановке информационного задания перед подразделением экономической разведки постоянен и из-за низкой информационной культуры российских руководителей и предпринимателей на сегодняшний момент, к сожалению, закономерен.

Для целенаправленного добывания разведывательной и контрразведывательной информации служба безопасности разрабатывает разведывательный план, в котором

указываются основные цели сбора информации, потребности в информации, возможные источники для каждой задачи, а также силы и средства разведки (штатные или дополнительно запрашиваемые у руководства предприятия) для выполнения этих задач. Поставленные задачи нацеливают исполнителей на добывание той информации, которая необходима руководителю предприятия для принятия обоснованного решения при планировании финансово-хозяйственной деятельности.

Итак, начнем с рассмотрения классической схемы планирования разведывательной деятельности.

Три главных принципа планирования разведывательной деятельности {Хант Г., Зартарьян В. Разведка на службе вашего предприятия. – Киев, 1992.}:

– определение цели проведения разведдеятельности;

– определение потребности субъекта экономической деятельности в информации для достижения этих целей;

– определение источников получения необходимой информации.

Возьмем простой жизненный пример – вы заблудились в лесу. Чтобы вернуться домой живым и здоровым, вам потребуется принять несколько решений различного уровня (стратегическое, тактическое и оперативное), требующих различной информации. Прежде всего, это **стратегическое решение,** цель которого заключается в «определении направления дороги». Это решение предопределяет **потребность** «сориентироваться» и **источник информации** – «положение по отношению к солнцу». Затем вы принимаете **тактическое решение.** Зная цель своего пути, выбираете одну из лежащих перед вами дорог. Богатырь на распутье с известной картины – не лучший пример для подражания. Источники информации в данном случае – характер окружающего ландшафта. И, наконец, вы всевозможно стремитесь облегчить свой путь домой. Эта **оперативная** цель предопределяет потребность «выявления всех факторов, способных помешать продвижению вперед» (это могут быть цунами, извержение вулкана и просто красивые женщины на обочинах дорог), источники информации – «характер местности, грунта и контактность местных аборигенов».

Как наглядно показывает приведенная практика передвижения по пересеченной местности, цели сбора информации жестко связаны в иерархическую структуру. Каждая цель предопределяется целью высшего порядка, оставаясь при этом автономной по характеру своих потребностей и источников информации. Так, после **стратегической цели** *определение направления* следует **тактическая цель** *выбор наилучшей дороги* и, наконец, **оперативная цель** *продвижение вперед по выбранной дороге.* Каждой из этих целей соответствуют различные потребности в информации и, следовательно, разные источники информации.

Управление организацией также включает как минимум два уровня: управление текущей деятельностью предприятия и управление его стратегическим развитием. Результаты принятых решений по данным вопросам проявляются по-разному: **оперативно-тактические** – в самое ближайшее время, **стратегические** – в будущем.

Правильное определение целей на каждом уровне позволяет правильно определить потребности в информации и одновременно источники ее получения.

Стратегический уровень – сбор и анализ стратегической информации о глобальных процессах в экономике, политике, технологии и т.д., которые могут оказать какое-либо *влияние* (положительное или негативное) на развитие предприятия.

Цель стратегического уровня принятия решения (создание нового производства, выпуск инновационного продукта, оказание новой услуги и т.п.) заключается в определении направления дальнейшего развития предприятия. Эти решения определяют потребность сориентироваться на рынке и проанализировать перспективы его развития, т.е. разглядеть еще не заполненные конкурентами рыночные ниши.

К сожалению, в нашей стране руководители предприятий стратегическому управлению уделяют незаслуженно мало времени. Более того, по данным агентства «Пентарекс»{Р-система: введение в экономический шпионаж. Практикум по экономической разведке в современном российском предпринимательстве. – М., «Humtec publisher», 1996.}, на работу против активизированных рисков (преодоление внезапных сбоев дела, утряску различных неувязок и неожиданных осложнений) ежедневно затрачивается до 96% рабочего времени.

Однако серьезный бизнес рассчитан на долгие годы, и то, к чему предприятие подойдет в своем развитии через пять-десять лет, необходимо не только планировать, но и скрупулезно просчитывать заранее. Какие политические объединения поддерживать, а какие не стоит, в каких «громких» делах участвовать, а от каких желательно держаться подальше, несмотря на всю их внешнюю привлекательность, – информацию к размышлению для ответов на эти важные вопросы, стоящие перед руководством предприятия, и должна дать *стратегическая составляющая* экономической разведки.

Оперативно-тактический уровень – сбор и анализ оперативно-тактической информации для принятия руководством обоснованных решений по текущим проблемам предприятия.

Цель оперативно-тактического уровня принятия решения (строительство или приобретение здания под новый цех, обучение персонала для выпуска новой продукции или оказания новой услуги) – зная направление дальнейшего развития, выбрать оптимальный путь его достижения и минимизировать затраты движения по этому пути.

Начинать работу с поиска источников информации равнозначно отказу от разведывательной деятельности вообще. Конечно, это позволит собрать определенный объем сведений, однако большинство из них окажутся бесполезными, а немногие необходимые затеряются в общем объеме собранных. Подразделение экономической разведки, так построившее свою работу, окажется постепенно оттесненным на «третьи роли» в предприятии, подальше от его руководства, а его сотрудники постепенно превратятся в озлобленных замкнутых функционеров, что является антитезой эффективной работе системы экономической разведки, которая должна находиться в постоянном контакте с внешней средой и с руководством предприятия, принимающим управленческие решения. Основная цель существования подразделения экономической разведки в структуре предприятия – это постоянная необходимость оптимального воздействия на внешнюю среду с целью получения максимальной прибыли.

И, наконец, завершая описание этой составной части разведцикла, хочу заметить, что универсального перечня разведывательной информации для хозяйствующих субъектов не существует, так как то, что является полезной информацией для одного предприятия, для другого может быть просто информационным шумом (информацией, не пригодной для принятия управленческих решений).

2. Сбор – добывание данных. Добывание данных происходит в процессе осуществления информационно-поисковой работы (ИПР). ИПР – получение интересующих руководство предприятия сведений, осуществляемое путем разведывательного опроса, наведения справок, наблюдения, использования аппарата доверительных помощников, внедрения оперативного работника в интересующую сферу или инфраструктуру окружающей хозяйствующий субъект среды.

В отличие от информационно-поисковой работы, процесс добывания интересующих данных методами аналитической разведки как бы «отчужден» от первичных источников и в некотором смысле может рассматриваться как вторичный по отношению к первому виду поисковой работы. Вместе с тем возможна иная ситуация, когда определенным образом систематизированные сведения, оформленные в соответствующей форме (отчетов, справок, докладов, публикаций и т.д.), могут создавать основания для начала информационно-поисковой работы, выступать в качестве исходных данных, предваряющих информационно-поисковую работу, ориентируя ее на конкретных лиц и события, связанные со сферой и инфраструктурой окружающей хозяйствующий субъект среды.

На этом этапе разведывательного цикла должно быть задействовано как можно больше независимых источников информации. Более подробно эти источники будут описаны в третьем разделе этой главы.

3. Обработка разведывательных данных – превращение их в разведывательную информацию. При обработке собранной разрозненной информации применяются аналитические методы, во многом сходные с теми, что используются при решении научных проблем. Процесс обработки информации включает ряд операций, которые можно классифицировать как учет, отбор, верификацию и оценку.

Учет (систематизация) – операция по сути механическая, полученная информация группируется по общности освещаемых вопросов, регистрируются источники и время ее получения. После такой систематизации удобнее отбирать информацию, необходимую для решения поставленной задачи.

Затем добытые материалы проверяются или верифицируются, т.е. оцениваются в отношении надежности источника их получения, времени, прошедшего с того момента, когда они были получены, их достоверности и точности по сравнению с уже имеющейся информацией по данному вопросу.

Так как разведданные могут поступать в значительном количестве, для эффективного доступа к ним необходимо создание компьютерных банков данных (данный вопрос будет рассмотрен в дальнейшем в отдельной главе).

Как нетрудно заметить, выдача потребителям информации, а не знаний является неполным разведывательным циклом, который также имеет право на жизнь в определенных ситуациях, не требующих глубокой проработки.

4. Анализ и синтез разведывательной информации – превращение ее в знания – выводы и рекомендации. Конечный этап – получение выводов и рекомендаций, этот процесс имеет два принципиально разных этапа: анализ данных для получения вывода и синтез рекомендаций, т.е. превращение разведывательной информации в знания в соответствии с требованиями заказчика (потребителя).

Так, например, анализ имеющейся информации о конкуренте, активности его кадровой и экономической политики должны вскрыть причины этих изменений. Затем проанализированную информацию обобщают с тем, чтобы выявить причинно-следственные взаимосвязи, – процесс, который более всего похож на отгадывание кроссворда. По завершении этих операции делаются выводы. К сожалению, не всегда из-за характера имеющейся информации можно всесторонне аргументировать свои выводы. Особенно когда эти выводы касаются вероятных действий конкурентов**.**

В таком случае прибегают к помощи гипотез. Хорошая гипотеза должна предполагать наличие нескольких контрольных наблюдений, которые объективно должны ее подтвердить. И только после того как такие факты, подтверждающие гипотезу, будут собраны, можно будет говорить о каких-либо обобщениях.

После того как выводы сформулированы, наступает черед рекомендаций. Наличие рекомендации после вывода – это высокий класс работы, однако осторожность тут нужна двойная. Ведь всю блестяще проделанную работу можно перечеркнуть одной безграмотной рекомендацией.

Рекомендация – это логическое завершение информационно-аналитической работы, правда, отдельной категории руководителей кажется, что формулировка рекомендации – это исключительно их прерогатива. И тут, как говорится, насильно мил не будешь…

5. Распространение – получение знаний конечным потребителем. Окончательные выводы и рекомендации в ясной и сжатой форме доводятся до заинтересованных инстанций, обычно это непосредственное руководство службы безопасности, первое лицо хозяйствующего субъекта или совет директоров предприятия, а когда это целесообразно, то руководство партнеров и контрагентов.

Локальная компьютерная сеть, связывающая различные подразделения предприятия, кардинально решает проблему своевременного распространения открытых (несекретных) информационных документов.

Информация оперативно-тактического и стратегического характера должна поступать к должностным лицам, занимающимся планированием и несущим ответственность за принятие решений, согласно имеющемуся у них допуску к конфиденциальной информации.

Необходимо не только обеспечить полученной информацией всех заинтересованных лиц, но и одновременно обеспечить контроль за ее целевым использованием. К ознакомлению с конфиденциальными разведывательными документами сотрудники предприятия могут быть допущены только после прохождения проверки на лояльность и в случае имеющейся на то производственной необходимости.

Несмотря на все вышеприведенные профилактические меры, в разведывательном

документе не должно быть ссылок на источник получения информации, поскольку это может привести не только к конфликтной ситуации, но и к его потере. Особо конфиденциальная информация должна выдаваться только первому лицу предприятия.

3. Источники и методы получения информации

3.1. Открытые источники информации

Многие считают, что вся полезная информация разведывательного характера добывается только из секретных источников, на самом деле это совсем не так. По оценке адмирала Захариаса (зам. начальника разведки ВМС США), во время Второй мировой войны 95% информации разведка ВМС США черпала из открытых, 4% – из полуофициальных и только 1% -из секретных источников.

Это достаточно справедливо и для подразделений экономической разведки хозяйствующих субъектов. Например, изменению налоговой политики в 1990 году предшествовало обильное количество статей в различных экономических, политических и общественных изданиях.

Работе с этими источниками посвящена глава «Информационно-аналитическая работа: обработка материалов средств массовой информации».

3.2. Косвенные разведывательные признаки

Разведывательный признак – это проявление активности исследуемого объекта, по которому можно судить о характере его деятельности. Ни одно событие не происходит само по себе, в отрыве от окружающей его среды. Практически любое явление сопровождают некоторые самостоятельные процессы, проявление которых можно и нужно обнаружить. Поэтому старый лозунг «дыма без огня не бывает» остается актуальным и сегодня. Так, например, активность первого лица России с высокой долей вероятности можно отследить по перемещению съемочных групп ВГТРК.

В качестве еще одного примера сошлюсь на мемуары бывшего сотрудника абвера Эриха Гимпеля. Несмотря на то, что «манхэттенский проект» был строго засекречен, полностью скрыть работы по созданию атомной бомбы США так и не смогли.

В частности Э. Гимпель вспоминает, что ему удалось весьма точно установить место производства атомного оружия и степень продвинутости работ по следующим косвенным разведпризнакам.

1. Выявление поставок урана. Уран поступал в США с севера Канады и в меньших объемах – из Бельгийского Конго. Перевозки этого стратегического и весьма специфического сырья можно было довольно легко проследить по предпринимаемым повышенным мерам безопасности.

2. На реке Колумбия без явной потребности в этом для промышленности и сельского хозяйства был сооружен водоотвод. Если знать, что для охлаждения атомного реактора необходимо значительное количество воды, все становится на свои места.

3. В Ок-Ридже, штат Теннеси, в течение нескольких месяцев выросло огромное шестиэтажное заводское здание.

4. На военную базу в штате Аризона с тихоокеанского побережья были откомандированы два опытных пилота крупнейшего в то время американского стратегического бомбардировщика «Б-29». На аризонском полигоне они занимались на первый взгляд бесполезным делом, поднимаясь время от времени в воздух с макетом сверхтяжелой бомбы, причем летчики сами не имели ни малейшего представления, зачем они делают это.

Одним из основных разведпризнаков, помогавших выявлять сотрудников советских спецслужб в загранучреждениях СССР, было наличие или отсутствие у них автотранспорта. Как правило, для «чистых» сотрудников одна машина закреплялась за несколькими людьми, в то время как даже самый младший по рангу «дипломат» из КГБ или ГРУ сразу садился за руль «собственной» машины.

У совграждан помимо этого был еще один весьма эффективный разведпризнак. Стоило только увидеть, кто поднимается на верхний (закрытый для прочих смертных) этаж, как все становилось на свои места{Чехонин Б. Журналистика и разведка. – М.: Алгоритм, 2002.}.

Еще одним методом косвенных разведпризнаков является причинно-следственный анализ. Если из А вытекает В, а из В вытекает С, то, наблюдая С, можно сделать определенные выводы об А. Знание таких причинно-следственных связей может привести к тому, что, наблюдая внешние признаки, мы можем аналитическим путем прийти к пониманию истинных причин наблюдаемых явлений, не видя и не ощущая их непосредственно.

Допустим, что вам в руки случайно попала в руки местная газета с интервью некого молодого человека, который взахлеб рассказывает о том, как хорошо учиться в английском колледже при Оксфорде. Ну и что? Ничего криминального, правда, в конце статьи приведены данные о стоимости обучения – 25 тысяч английских фунтов. Вот тут-то и возникает законный вопрос: откуда такие средства у родителей этого вундеркинда? А тем временем в новостной телепрограмме отец этого студента уныло рассказывает о бедственном положении своего предприятия, на котором все работники уже который месяц не получают заработную плату. Вывод: по крайней мере папаша скромничает по поводу своих доходов.

В 70-х годах прошлого века анализ первичной информации о поведении сотрудника МИД СССР А. Огородника дал основания для идентификации его в качестве агента ЦРУ. Одним из косвенных доказательств контактов Огородника с американской разведкой стало полное совпадение дат и времени его прогулок в лесопарковой зоне Москвы с графиком повышенной разведактивности кадровых сотрудников резидентуры ЦРУ в Москве{На оперативном жаргоне «повышенная активность сотрудников иностранных спецслужб» означает одновременный выезд в диаметрально противоположных направлениях из посольства всех установленных сотрудников спецслужб, с дальнейшими бесцельными передвижениями по территории г. Москвы. Американцы практиковали такие мероприятия в целях рассредоточения сил и средств наружного наблюдения КГБ СССР, для отвлечения внимания от закладки тайников, предназначенных для связи с особо ценной агентурой.}.

Однако при всей своей привлекательности методы косвенных разведпризнаков имеют и весьма существенные недостатки.

1. Связь, устанавливаемая между изучаемыми явлениями, всегда вероятностная.

2. Связи между явлениями могут быть множественными, и тогда наблюдения могут быть *истолкованы двойственно,* одновременно в пользу зачастую противоречащих друг другу гипотез.

3. Из-за отсутствия проверенных данных область анализа может представлять собой не только хитросплетение неустановленных связей, но нести в себе «черные пятна», в которых закономерностей может и не быть.

3.3. Оперативная информация

Информация, попадающая в распоряжение подразделения экономической разведки оперативным путем, т.е. в результате проведения оперативных мероприятий и выполнения разведывательных действий.

3.4. Экспертная информация

Особая группа источников – эксперты в какой-либо профессиональной области. Работа с этой категорией источников весьма сложна из-за возможных противоречивых результатов. Три специалиста – четыре мнения, со вздохом говорят бывалые оперативники и, как всегда, бывают правы.

Грамотный выбор эксперта является залогом качества получаемой информации. Эксперт – специалист в интересующей сфере, чьи профессиональные знания и контакты (как работа, так и хобби) обеспечивают первоклассную ориентацию в разрабатываемом вопросе. Экспертное мнение позволяет по-новому взглянуть на существующую проблему, получить базовые материалы, выйти на неизвестные до того источники информации. Общая надежность получаемых при этом данных чаще всего весьма и весьма высокая.

3.5. Агентурная информация

На этапе выявления возможных источников информации необходимо провести тщательный анализ информационных связей сотрудников предприятия и его руководства в органах власти и управления, правоохранительных органах, банковских кругах и средствах массовой информации. Анализ проводится в целях учета этих связей и оценки реальных возможностей их эффективного использования в интересах предприятия. Обязательное участие

руководства предприятия в системе экономической разведки обусловлено еще и тем, что в некоторых случаях только управленцы высокого уровня могут иметь доступ на конкурирующие предприятия, в государственные учреждения и другие организации с возможностью легального получения полезной для предприятия информации. Американский опыт говорит, что руководители высшего ранга 70-80% своего рабочего времени проводят во внешних организациях. Что они там делают? Ответ очень прост: именно там они работают с информацией.

Детально разобравшись с имеющимися информационными возможностями, руководство предприятия и подразделение экономической разведки совместно должны определить, кто конкретно из работников должен поддерживать контакты с тем или иным должностным лицом, журналистом и т.п.{Так, например, «Независимая газета» от 28 февраля 1995 года сообщила, что с аналогичной целью ЦРУ США проводило специальный опрос оперативного состава для выяснения связей своих сотрудников в Конгрессе США.}.

К решению информационных задач в обязательном порядке должны привлекаться не только штатные сотрудники подразделения экономической разведки, но сотрудники других функциональных подразделений предприятия. При этом непременно должны учитываться способности и желание сотрудника предприятия принять участие в решении «специальной маркетинговой задачи». При отсутствии у сотрудника желания сотрудничать с подразделением экономической разведки возможно его использование «втемную», т.е. в виде зашифрованного опроса или в форме письменного отчета о проделанной работе. В случае согласия сотрудника предприятия выполнять задания подразделения экономической разведки ему должно быть оказано всяческое консультационное и информационное содействие.

Необходимо отметить, что письменные отчеты сотрудников предприятия о полученных ими сведениях имеют важное значение не только при их текущем использовании. Хорошим заделом на будущее является обязательный перевод всех информационных документов с бумажных носителей на электронные и хранение их в интегрированном банке данных (который будет описан ниже).

Большое значение имеет использование для сбора информации филиалов, торговых представительств и сервисных центров предприятия, которые могут внести весьма весомую лепту в решение различных информационных задач. Если обратиться к зарубежному опыту, то западные компании активно используют свои филиалы в различных странах для сбора политической и экономической информации о стране дислокации.

В качестве примера можно рассмотреть корпорацию «Мицуи», где открыто пропагандируется тезис: «Информация – источник жизненной силы компании». Сотрудники этой фирмы, работающие в 200 филиалах, представительствах и отделениях корпорации в различных странах мира, по космической связи посылают в главный офис примерно по 80 тысяч сообщений в год. Сбор разнообразной полезной информации является неотъемлемой составной частью служебных обязанностей каждого сотрудника корпорации.

Исходя из российской практики, следует отметить и такой факт: иногда получить необходимую информацию о конкуренте или партнере через его филиальную сеть значительно легче, чем при «лобовой» атаке его головной конторы.

Более подробно эта категория источников рассмотрена в главе «Информационно-поисковая работа: привлечение к доверительному сотрудничеству информаторов СБ промышленного предприятия».

3.6. Использование возможностей сторонних организаций

В связи с тем, что руководство предприятия, как правило, заинтересовано в самой различной информации (общеполитической, экономической, банковской, технологической, справочной, криминальной и т.п.), объективно возникает необходимость установления подразделением экономической разведки деловых контактов со специализированными фирмами, основным профилем которых является сбор, накопление и анализ информации по тому или иному направлению, представляющему интерес. Более подробно этот вопрос будет рассмотрен в одноименной главе.

Вопрос финансирования внешней информационной структуры решается в зависимости от объема и характера задач, которые предполагается на нее возложить.

Приложение 1

Пример работы подразделения экономической разведки

Рассмотрим конкретную ситуацию, когда проведение мероприятий разведывательного характера позволяет значительно минимизировать предпринимательские риски.

На предприятие К выходит фирма N с предложением разместить акции предприятия на фондовых рынках США на сумму 25 млн. долларов. Сумма оплаты за оказание данной услуги – 450 000 долларов США, с условием 50% предоплаты. На вопросы же о том, кто конкретно будет проводить исследование американского рынка и размещать акции, руководство фирмы N отвечает весьма уклончиво.

Для получения необходимой предварительной информации перед подразделением экономической разведки предприятия ставится задача по проверке состоятельности предложений потенциального партнера. Форма заявки-задания на проверку организации приведена в приложении № 1 к главе 2.

Используя ранее наработанные информационные связи, удалось получить сведения о регистрации, учредительных документах фирмы N и ее предыдущей хозяйственной деятельности. Затраты на получение информации составили около 200 долларов.

Для получения информации об американском партнере фирмы N подразделение экономической разведки предприятия обратилось с запросом в корпорацию «Дан энд Бредстрит». По истечении двух недель был получен детальный ответ. Оплата услуг корпорации по предоставлению информации составила около 250 долларов (на 1994 год).

Итогом проделанной службой безопасности информационной работы стала детальная справка руководству предприятия. В данном документе был приведен анализ полученных данных и дана рекомендация отказаться от дальнейшего сотрудничества:

во-первых, фирма N была зарегистрирована всего за полгода до своего выхода с коммерческим предложением на предприятие К;

во-вторых, по юридическому адресу фирмы N зарегистрировано около 250 различных фирм и организаций (фирма зарегистрирована по «купленному» юридическому адресу);

в-третьих, руководство фирмы до этого бесславно занималось совершенно другим родом деятельности, где понесло значительные убытки;

в-четвертых, сделок, подобных предлагаемой, фирма не проводила;

в-пятых, американский партнер фирмы N реально существует, но в то же время явной инвестиционной активности не проявляет. Компания зарегистрирована в небольшом городке, где занимает довольно скромный офис. Ее штат насчитывает всего два человека.

Изучив данную информационную справку, руководство предприятия приняло решение о нецелесообразности дальнейшего сотрудничества с фирмой N.

Как и в любой другой деятельности, эффективность экономической разведки определяется по схеме «затраты – эффект». Для разведдеятельности можно назвать три вида эффекта:

– прибыль;

– экономия средств;

– предотвращение материального и морального ущерба.

Для показанной ситуации эффектом явилось предотвращение потерь в объеме 450 000 долларов в виде оплаты за услуги фирмы N. Затраты на установление ее надежности составили три недели и около 500 долларов США (включая счета за телефонные переговоры и проездные документы).

Руководству предприятия было наглядно доказано, что подразделение экономической разведки при небольших затратах и высокой оперативности добилось отличных результатов, предотвратив значительные финансовые и моральные потери предприятия. Поэтому было принято решение о премировании сотрудников, быстро и качественно решивших поставленную задачу, в размере двух месячных окладов.

Но бывают и другие примеры. На руководство банка выходит фирма, стоящая там на расчетно-кассовом обслуживании. Руководитель фирмы обеспокоен тем, что деньги за отпущенный товар не поступили на его расчетный счет. Службе безопасности банка дается поручение разобраться в существе вопроса. В процессе проведенной информационно-поисковой работы выясняется, что с данным партнером фирма работала первый раз, и товар был отгружен представителю партнера после получения по факсу копии платежного поручения.

Служба безопасности банка связалась с подразделением безопасности банка, где находился расчетный счет фирмы покупателя. Во втором банке было оперативно проведено служебное расследование, в результате которого выяснилось, что платежное поручение – «липовое», указанный в нем расчетный счет не работает уже около года, на фирме – его владельце висят значительные долги в местный и федеральный бюджет. Лицо, указанное в доверенности на получение товара, уже два года как находится в федеральном розыске. А контактные телефоны фирмы соответственно принадлежат 3-му и 9-му отделениям связи этого города. В результате фирма понесла невосполнимые потери в размере около 200 000 рублей.

Еще один негативный пример. Крупное предприятие заключает с инофирмой контракт на поставку вычислительной техники. В качестве предоплаты по договору за рубеж уходит около 400 000 долларов США. Но фирма оказывается фиктивной и исчезает вместе со всеми деньгами. В данном случае предприятие не только потеряло значительное количество валюты, но и из-за того, что оборудование не пересекло границу России, его оштрафовал еще и валютно-экспортный контроль.

Глава 2. Система экономической разведки промышленного предприятия

1. Введение

В данной главе под термином **«система экономической разведки»** понимается организационная структура, занимающаяся вопросами сбора, проверки (верификации), обработки, анализа и синтеза данных по различным аспектам хозяйственной деятельности предприятия с дальнейшим использованием полученной информации для решения конкретных задач его хозяйственной деятельности.

В условиях рыночной экономики предприятие не может эффективно работать без глубокого понимания ее движущих сил, и не располагая новейшей информацией о том, что же происходит в занимаемом им сегменте рынка. При этом в обязательном порядке надо учитывать, что имеющиеся у предприятия возможности, диктуемые окружающей средой и определяемые балансом интересов различных сообществ, группировок и отдельных личностей, зачастую вытекают не из логики событий, а из эмоций, личных симпатий и антипатий.

Подразделение экономической разведки предприятия – структурное подразделение, на которое возложены задачи единого, в рамках хозяйствующего субъекта, информационного центра с задачами обработки и анализа информации, обеспечивающей принятие высшим руководством обоснованных решений по важнейшим для интересов предприятия вопросам.

Постараюсь кратко сформулировать основные предпосылки необходимости создания системы экономической разведки на современном российском предприятии.

1. Политическая, экономическая и социальная обстановка в нашей стране меняется так резко, что неформальных средств наблюдения за окружающей средой становится недостаточно. Поэтому для адекватного реагирования на влияние окружающей среды и обеспечения успеха в конкурентной борьбе предприятию необходима стройная и эффективная система экономической разведки.

2. Для качественного информационного обеспечения руководства предприятия система экономической разведки должна быть ориентирована на конкретных лиц, принимающих управленческие решения.

3. Система экономической разведки должна не просто решать вопросы накопления данных и выдачи отчетов, главная ее задача – обеспечение лиц, принимающих управленческие решения, такой информацией, которая помогала бы выбрать наиболее оптимальный вариант решения стоящей перед предприятием проблемы.

4. Целенаправленный сбор общедоступной информации из различных открытых источников, многие из которых, на первый взгляд, могут показаться бесполезными, с последующим сравнением и анализом очень часто позволяет принимать важные, незаметные при поверхностном подходе, решения.

5. Система экономической разведки должна работать легитимно, т.е. без обращения к незаконным и неэтичным методам сбора информации.

6. Всегда следует исходить из предположения, что конкуренты также могут иметь разведорганы и при необходимости прибегнуть к незаконным способам получения интересующей их информации, поэтому в следующей главе будет рассмотрена система экономической контрразведки предприятия.

При рассмотрении возможной модели реализации системы экономической разведки на предприятии следует учитывать, что масштабы и количество привлекаемых на ее создание и эксплуатацию средств во многом определяются возможностями самого предприятия и рамками стоящих перед ним задач.

2. Цели создания системы экономической разведки предприятия

Основной принцип работы предприятия в условиях рыночной экономики – стремление к получению большей прибыли. Его ограничивает только возможность понести убытки. Риск является неустранимым элементом управленческого решения любого уровня. Отклонения в оценке информации могут быть как позитивными, так и негативными. В первом случае речь идет о возможности получения прибыли, во втором – убытков.

Основное предназначение системы экономической разведки видится в обеспечении руководства достоверной, объективной и полной информацией о намерениях партнеров, смежников, клиентов и контрагентов, о сильных и слабых сторонах конкурентов; сборе данных, позволяющих оказывать влияние на позицию оппонентов в ходе деловых переговоров; оповещении о возможном возникновении кризисных ситуаций; мониторинге и контроле хода реализации заключенных договоров и достигнутых ранее договоренностей.

Исходя из вышеизложенного, кратко сформулирую цели разведдеятельности в экономике.

1. Своевременное обеспечение руководства надежной и всесторонней информацией об окружающей предприятие среде. Выявление факторов риска, которые могут затронуть экономические интересы предприятия и помешать его нормальному функционированию.

2. Организация максимально эффективной информационной работы, исключающей дублирование структурными подразделениями предприятия функций друг друга.

3. Выработка краткосрочных и долгосрочных прогнозов влияния окружающей среды на хозяйственную деятельность предприятия. Разработка рекомендаций по локализации и нейтрализации активизирующихся факторов риска.

4. Усиление благоприятных и локализация неблагоприятных факторов влияния окружающей среды на хозяйственную деятельность предприятия (управление рисками).

3. Потребности в разведывательной информации на предприятии

Очень часто подразделение экономической разведки должно эффективно работать в условиях, когда еще неизвестно, какие решения и на основе чего потребуется принимать. Чтобы максимально снизить количество подобных рабочих моментов, очень важно совместно с руководством предприятия прийти к единому общему пониманию проблемы и путей ее решения, а также договориться об унификации используемой в работе терминологии.

Единственно возможный путь решения этой непростой задачи состоит в проведении подробных интервью с руководством предприятия и с руководителями его структурных подразделений об их информационных потребностях.

Лучше это сделать с помощью специально разработанной анкеты, где руководство высшего и среднего звена выскажет свои замечания по поводу того, какой информацией оно располагает, как и где эти данные накапливаются, какая информация, по их сведениям, имеется в других подразделениях предприятия, а также какая информация, циркулирующая вне предприятия, а также в его структурных подразделениях, необходима им для повседневной работы.

На основе такого анкетирования разрабатывается рубрикатор, по которому будет происходить накопление и систематизация информационных массивов.

Любое предприятие постоянно развивается, появляются новые цели, изменяется сам рынок и окружающая предприятие среда. Поэтому рубрикатор должен периодически пересматриваться с возможностью его изменения на основе повторного анализа целей и информационных потребностей предприятия.

Воплощение разведывательных технологий на практике обычно сопряжено со специфическим психологическим противодействием, более известным как «информационный монополизм». Еще до начала внедрения системы экономической разведки на конкретном предприятии там уже имеется сложившийся баланс интересов, основанный на том, что каждый сотрудник, владеющий определенным объемом информации по направлению своей деятельности, старается как можно меньше делиться ею с окружающими. Это обусловлено тем, что статус сотрудника, его необходимость для предприятия и соответственно получаемые им материальные блага определяются степенью доступа к этой информации. Поэтому перед началом реализации программы по созданию системы экономической разведки необходимо глубокое осмысление имеющейся ситуации, изучение интересов всех участников событий и их возможного баланса и только затем создание благоприятных условий для проведения соответствующих работ.

4. Организационные принципы системы экономической разведки предприятия

Вопрос о месте системы экономической разведки в организационной иерархии предприятия сильно зависит от требований, предъявляемых к ней руководством.

Но в любом случае данное подразделение должно так построить свою работу, чтобы не оказаться постепенно оттесненным на предприятии на «третьи роли», подальше от его руководства. Система сбора информации будет эффективно работать только при постоянном контакте с внешней средой и с руководством предприятия, принимающим управленческие решения.

Положение системы экономической разведки на конкретном предприятии определяется рядом факторов: позицией, которую занимают владельцы и руководство предприятия, их компетентностью и практическим управленческим опытом, личными и деловыми интересами, деловыми качествами личного состава подразделения экономической разведки.

По оценке Ю.И. Титова, российская действительность дает возможность говорить о том, что важнейшим фактором, определяющим состояние системы управления хозяйствующим субъектом (одним из важнейших компонентов которого является экономическая разведка), является личная позиция его первого лица. Основными факторами, формирующими эту позицию, являются: внешние факторы (состояние рынка, политика государства, действия конкурентов и т.д.), субъективные факторы (состояние здоровья, уровень агрессивности внешней среды по отношению к нему лично, имеющиеся возможности по смене сферы деятельности и др.), принятая личная стратегия (как долго находится на этом посту, развивать ли данную организацию в целом, по отдельным направлениям или вообще готовить к банкротству, в какие сферы вкладывать свою энергию и т.п.), психологическая готовность и деловые способности первого лица по организации эффективного оперативного функционирования и стратегического развития предприятия.

Надо сразу оговориться, что в данном подразделении нет места людям, не имеющим потребности в усвоении новых знаний, не умеющим устанавливать контакты, склонным к конфликтному поведению.

Вообще для всех спецслужб, и государственных, и негосударственных, весьма характерны

внутренние распри, соперничество, недостаточный контроль со стороны руководства, желание расширить свои права за пределы разумного, слабая координация с другими подразделениями фирмы, а иногда и ненужное дублирование.

С этими болезнями можно справиться только путем повышения качества управления, большей подотчетностью, улучшением координации, более тщательным подходом к подбору кадров и проведению оперативных мероприятий.

В этом плане очень важно создание работоспособного имиджа СБ. Процесс это трудный и достаточно длительный. Имидж службы безопасности особенно важен при формировании морального духа сотрудников службы безопасности, который в свою очередь очень сильно зависит от того, как их воспринимают друзья и оппоненты.

Кратко девиз СБ должен звучать следующим образом: «честная, профессиональная и непобедимая». Как показывает практика, именно имидж службы безопасности серьезно влияет на готовность коллег и информаторов сотрудничать с ее представителями: на волне успеха значительно проще находить способные кадры и привлекать источники к доверительному сотрудничеству, это и понятно, каждому хочется быть в стане победителей. И соответственно никто не хочет быть на стороне проигравших или тех, кто не может защитить даже своих собственных сотрудников.

В штатном расписании подразделение экономической разведки может быть залегендировано под отдел по связям с общественностью, экономического анализа или маркетинговых исследований. Возможно также трудоустройство сотрудников подразделения экономической разведки, работающих под официальным прикрытием и выполняющих как разведывательные, так и контрразведывательные функции, в различные отделы (отдел сбыта, юридический отдел, отдел снабжения и т.п.), имеющие ежедневные рабочие контакты с внешним окружением предприятия.

Встречаются и такие изощренные ходы, как выделение разведывательного подразделения в коммерческую информационную (юридическую) фирму, учрежденную через подставных лиц и юридически никак не связанную со своим работодателем.

5. Принципы финансирования системы экономической разведки предприятия

По оценкам западных экспертов, затраты на разведку составляют в среднем 1,5% оборота транснациональных корпораций.

Расходы на систему экономической разведки, как и на другие структурные подразделения, планируются в рамках утверждаемого бюджета предприятия с разбивкой по соответствующим статьям. Отдельные статьи расходов могут не детализироваться или легендироваться под проведение маркетинговых исследований, рекламных или консалтинговых услуг. Должны быть определены должностные лица, имеющие право выделять конкретные суммы на оперативные расходы, и организована строгая система контроля за соблюдением финансовой дисциплины. Любой отчет по проведенной операции, требовавшей затрат, в обязательном порядке должен сопровождаться финансовым отчетом, который утверждается лишь после его изучения и оценки компетентными лицами.

6. Обеспечение информационной безопасности системы экономической разведки

На столе служебные документы должны лежать лицевой стороной вниз, чтобы у посетителей не было возможности ознакомиться с их содержанием. При уходе из служебного помещения все документы должны быть убраны в сейф.

Информационные документы на бумажных носителях должны быть пронумерованы и иметь ограниченное количество копий. Использованные копии разведывательных документов должны обязательно возвращаться в подразделение экономической разведки, где производится их уничтожение. В разведке ненужных бумаг не бывает, каждая бумага должна быть учтена и находиться в деле или уничтожена.

Однако возврат конфиденциальных документов от их потребителей – работа крайне тяжелая и неблагодарная. Особенно трудно приходится с людьми, никогда в жизни не

работавшими на режимных предприятиях. Из личной практики могу привести пример, когда совершенно случайно конфиденциальная служебная записка была обнаружена в туалете, куда один из замов генерального директора забежал в перерыве между совещаниями.

Правда, стоит отметить, Россия в этом плане не исключение: так, например, в июле 2002 года на Гавайях у четырех американских офицеров из оставленного на пляже автомобиля были похищены дискеты с записанной на них совершенно секретной информацией, касающейся вопросов национальной безопасности США.

Несколько дней спустя на полу одного из иерусалимских магазинов был обнаружен секретный документ, содержащий в себе программу посещения «режимного» завода «Рафаэль» членами подкомиссии кнессета по вопросам разработки вооружений. Документ содержал подробную таблицу кодов различных типов вооружений, систем контроля и т.п., на обратной стороне документа был «набросан» список продуктов, необходимых для покупки.

Но это все цветочки, в том же месяце на тротуаре у дверей одной из лондонских пивных было найдено полицейское досье с грифом «конфиденциально, хранить в единственном экземпляре». В нем содержалось 11 документов об организации охраны министра внутренних дел Великобритании Дэвида Бланкета. Среди документов в папке были, в частности, аэрофотоснимки дома министра в Шеффилде, описание сигнализации в этом доме, список мест, которые глава внутриполитического ведомства чаще всего посещает, а также подробный план действий полиции в случае нападения на министра злоумышленников.

Вообще даже обрабатываемую прессу не стоит выбрасывать в мусорное ведро. Исписанные листы, что бы ни было на них написано, нужно складывать в специальную коробку на столе. В конце рабочего дня все исписанные листы должны уничтожаться.

Доступ в помещения, где располагается подразделение экономической разведки, должен быть разрешен только сотрудникам этого подразделения.

И, наконец, в заключение, чтобы предостеречь от необоснованной тотальной секретности, приведу бытовавшую в Комитете госбезопасности СССР шутку о том, что существуют три степени секретности:

первая – когда оперативный сотрудник не знает, какие проблемы решают его коллеги;

вторая – когда начальник не знает, чем занимаются его подчиненные;

третья – когда сам оперативный сотрудник не знает, что он делает.

7. Вывод

Работа системы экономической разведки предприятия дает своеобразный мультипликативный эффект, совмещая интересы обеспечения экономической безопасности предприятия с решением вопросов маркетинга, поскольку на ее основе вырабатывается **ЭФФЕКТИВНАЯ** экономическая политика предприятия.

Приложение 1

Форма заявки-задания на проверку

Начальнику Службы Безопасности
ОАО «Гранит»
г-ну Иванову И.И.
Заявка-задание на проверку организации
Наименование:
Юридическая форма:
ИНН:
Юридический или фактический адрес:
Контактные телефоны:
Электронная почта:
Расчетный счет:
Руководство:
Контактер:

Цель проверки:
Дополнительная информация:

Примечание: К заявке на проверку в обязательном порядке прикладываются ксерокопии визитных карточек и любых других информационных материалов, переданных представителями проверяемой организации сотрудникам предприятия.

Дата выдачи задания: «_____» 2003
Подпись лица, имеющего право на выдачу заявки: _____
Дата поступления задания в СБ: «_____» 2003
Подпись лица, отвечающего за прием заявки в СБ: _____
Дата выдачи справки о результатах проверки СБ: «_____» 2003
Подпись лица, имеющего право на выдачу справки: _____
Дата получения справки о результатах проверки: «_____» 2003
Подпись лица, запрашивавшего справку:_____

Хотелось бы дополнительно отметить еще один существенный момент. Форма заявки-задания, срок, необходимый СБ для проведения проверки организации, и перечень лиц, имеющих право выдавать заявку-задание СБ, должны быть обязательно утверждены первым лицом предприятия в официальных документах. В некоторых организациях эти моменты отражаются в положении о службе безопасности, в других издаются отдельные приказы, регламентирующие выдачу заявок-заданий. В последнем случае необходимо ознакомить все заинтересованные стороны под роспись с первым экземпляром приказа.

Это позволит снять множество весьма неприятных моментов при разборках с заказчиками, которые в большинстве своем очень любят фразу о том, что «информация им нужна была уже вчера».

При более детальном изучении может выдаваться более детализированное информационное задание.

Информационное задание

Цель *– провести комплексное изучение и представить обобщенный доклад о ситуации на предприятии и вокруг него.*

В докладе дать конкретные ответы на следующие вопросы:

1. Регистрационные данные, юридический и фактический адрес, форма собственности, дочерние фирмы. Реестродержатель.

2. Учредители (акционеры), владельцы контрольного и блокирующего пакетов акций. Кто де-юре и де-факто владеет предприятием – какие юридические и физические лица конкретно. Характеризующие данные на них.

3. История создания и развития, приватизация.

4. Направления деятельности и специализация, номенклатура выпускаемой продукции. Номенклатура, объемы и характеристика выпускаемой продукции. Положение и роль в отрасли, регионе и т.д. Состояние основных фондов (износ и работоспособность оборудования и т.д.).

5. Деловая репутация: участие в судебных разбирательствах, претензии со стороны спецслужб, правоохранительных и таможенных органов, органов исполнительной власти, связи с криминалом. Данные по участникам арбитражных процессов (судьи и их позиции, представители противоборствующих сторон и т.д.).

6. Руководство:

– лица, реально принимающие решения (степень влияния на политику предприятия);

– лица, связанные с организованными преступными сообществами или трудоустроенные на предприятие по их рекомендациям;

– личные и деловые характеристики (психологический портрет);

– деловые связи и опыт;

– участие в качестве учредителей или акционеров в других коммерческих проектах (параллельные финансовые интересы).

7. Отношения внутри предприятия:

– отношения и их обострения в команде управления, наличие группировок и семейных кланов;

– взаимоотношения между командой управления и трудовым коллективом, наличие в коллективе неформальных лидеров, степень их влияния на коллектив;

– другие факты, свидетельствующие о внутренней напряженности на предприятии.

8. Система безопасности:

– наличие «крышевого» прикрытия;

– позиции в местных и центральных органах власти и правоохранительных органах (МВД, ФСБ, ФСНП, прокуратура, ГНИ, ФСФО и т.д.). Кто из представителей этих структур реально поддерживает (лоббирует) интересы предприятия.

– собственная служба безопасности (функции, кадровый состав, его квалификация и принадлежность к правоохранительным органам и спецслужбам);

– методы решения конфликтных ситуаций.

9. Сведения о финансовом положении:

– финансовое положение (последний баланс), источники финансирования;

– себестоимость продукции (номинальная и реальная);

– прибыль (номинальная и реальная);

– взаимоотношения с банками, кредитная история;

– средний оборот по счету (счетам);

– распределение прибыли;

– отношения с налоговыми органами (инспекция, полиция);

– задолженность в бюджет (местный, федеральный);

– наличие задолженности своим контрагентам;

– факты неудачных инвестиционных проектов в других сферах деятельности;

– проблемы (невыплата зарплаты, отсутствие заказов и т.д.).

10.Тенденции дальнейшего развития (планы на ближайшую перспективу).

11.Партнеры:

– взаимоотношения;

– условия сотрудничества;

– задолженность компании своим партнерам и наоборот.

12. Конкуренты. Конкуренты и противники хозяев (юридические и физические лица), формы противоборства. Характеризующие данные на лидеров противоборствующей стороны.

Приложение 2

Справка о проверке ООО «Компания „Сигма"»

Начальнику отдела ценных бумаг ОАО «Лютик»

г-ну Васькину М.М.

На Вашу заявку-задание № 321 от 15.07.1999 сообщаю, что ООО «Компания „Сигма"» создано 24.06.1999 года путем реорганизации ТОО «Промышленно-коммерческая компания „ПКК Сигма"», которое было зарегистрировано в г. Москве 29.08.1994 года.

ООО «Компания „Сигма"» зарегистрировано по юридическому адресу: г. Москва, ул. Сороковая, д. 26, стр. 1. Фактический адрес – тот же. Площадь под офис по указанному адресу используется на правах аренды.

Основные виды деятельности компании: торговая, консультационные услуги. Уставный фонд компании с 1994 года по сегодняшний день не изменялся и составляет в деноминированном исчислении 5 тыс. руб.

Руководитель фирмы: **Синичкин А.А.**

Учредители юридические лица:

– **ООО «Экстайл»** (113054 г. Москва, Большой Кривоколенный пер., д. 11), доля в уставном фонде компании составляет 70%.

Учредители физические лица:

1. Пупкин Павел Семенович. Доля учредителя в уставном фонде компании 10%.

Прописан по адресу: г. Энск, ул. Мирная, д. 195-к, кв. 73. Паспорт **-** № ****** выдан ОВД Дзержинского района г. Энска 21.07.1993 года.

2. Партучеба Раизан Саидович. Доля в уставном капитале 10%.

Прописан по адресу: г. Москва, ул. Тенистая, дом 135, корп. 10, кв. 923. Паспорт **-** № ****** выдан ОВД Ленинского района г. Грозного 23.03.94 г.

3. Николкин Сергей Владиславович. Доля в уставном капитале 10%.

Прописан в г. Ростове-на-Дону. Паспорт учредителя: ***-** № ****** выдан ОВД Ворошиловского района г. Ростова-на-Дону 27.06.1995 года.

Согласно полученной информации **«Компания „Сигма"»** является рядовой посреднической фирмой, которая никогда не занималась привлечением инвестиций в реальный сектор экономики.

Скорее всего за предложением о возможном сотрудничестве стоит тривиальная попытка собрать как можно больше информации о состоянии **ОАО «Лютик»** с дальнейшей перепродажей полученных сведений конкретному заказчику. Этим и обусловлено предложение по заполнению анкеты с вопросами о различных аспектах деятельности нашего предприятия. Подобная информация может представлять интерес как для российских, так и для иностранных коммерческих структур, а ее разглашение может причинить **ОАО «Лютик»** значительный ущерб.

В связи с тем, что предложение от **ООО «Компания „Сигма"»** по оказанию содействия для привлечения инвестиций на наше предприятие направлено за подписью директора-координатора **Пупкина П.С.,** была проведена проверка его личности.

Согласно полученной Службой безопасности информации **Пупкин Павел Семенович,** 1938 года рождения, уроженец с. Овражное Колхозного района Энской области, находится в федеральном розыске. 5 ноября 1998 года **УВД Энской области** предъявило **Пупкину П.С.** обвинение по статье 160 части 3 Уголовного кодекса Российской Федерации «Присвоение или растрата в особо крупном размере». Деяния по данной статье наказываются лишением свободы на срок от пяти до десяти лет.

Приложение 3

Справка о проверке ЗАО «Куком интернэйшнл» (г. Москва)

Губернатору Приозерской области
г-ну Семенову Р.О.

На Ваш запрос № 432 от 02.04.2000 сообщаю, что **ЗАО «Куком интернэйшнл» (г. Москва)** было зарегистрировано в декабре 1997 года, первоначальное название «Компания Лада-Брик». В апреле 1998 года фирма была перерегистрирована в **ЗАО «Куком интернэйшнл».** В августе того же года изменился состав учредителей.

Юридический адрес не изменился: г. Москва, Шестой проезд, д. 18, корпус 12.

Уставный фонд общества составляет 8,4 тыс. руб.

Основной вид деятельности – проведение исследований, направленных на охрану окружающей природной среды.

Учредители общества:

– Международное коммерческое и проектное общество «КБЕС Интернасьональ» (г. Брест, Франция);

– Акционерное общество «Мойозер АГ» (кантон Базель-Ландшафт, Швейцария);

– Национальный народный фонд экологии (г. Москва);

– ЗАО «Куком – А+» (г. Москва).

Генеральный директор **«Куком интернэйшнл» – Котеночкина Тамара Петровна.**

Учредителями **ЗАО «Куком – А+»** являются **Котеночкина Т.П.** и ее муж **Котеночкин Алексей Игнатьевич.**

Офисы **ЗАО «Куком интернэйшнл»** и **ЗАО «Куком – А+»** располагаются в одном и

том же арендуемом помещении по адресу: г. Москва, ул. Братская, 15-а.

Контактный телефон у фирм общий: ***-77-36.

Штатная численность работников **ЗАО «Куком интернэйшнл»** и **ЗАО «Куком – А+»** – пять человек.

Объем оказываемых услуг не превышает 100 000 рублей в месяц.

Деятельность **ЗАО «Куком интернэйшнл»** тесно связана с **Национальным народным фондом экологии (далее ННФЭ).**

Национальный народный фонд экологии был зарегистрирован в январе 1997 года по месту жительства его президента – **Сосулькина Олега Альбертовича** (г. Москва, ул. Сосновая, д. 14 кв. 22). Офис фонда размещался на Ленинградском проспекте, д. 42.

Учредителями фонда являлись юридические лица: предприятия военно-промышленного комплекса, страховые компании, администрации Энской области и г. Энска.

ННФЭ был создан как некоммерческая организация, осуществляющая экологические программы. Президент фонда **О.А. Сосулькин** рассчитывал путем заключения договоров на реализацию экологических проектов с субъектами Федерации получить средства из федерального бюджета.

Сосулькину удалось убедить в необходимости сотрудничества **администрацию Энской области.** Заручившись ее поддержкой, он вышел с письменным обращением на Правительство РФ о выделении фонду бюджетных средств.

Однако по поручению ******** была осуществлена проверка деятельности фонда, которую проводил заместитель директора ********* фонда РФ **Сидоров Валерий Афанасьевич** (контактный телефон ***-93-41). В телефонном разговоре **В.А. Сидоров** охарактеризовал деятельность фонда как откровенно мошенническую.

Также он отметил, что в ходе проверки выяснилось, что **Национальный народный фонд экологии** имеет «дутый» уставный капитал в виде макета самолета Ту-134, установленного в одном из парков культуры и отдыха.

Проверка установила, что **ННФЭ** заключил фиктивный договор о проведении экологических исследований с **ЗАО «Куком интернэишнл»,** которое не имело для этого необходимой аппаратуры и не располагало штатом квалифицированных специалистов.

В 1999 году **Национальный народный фонд экологии** прекратил свое существование, так и не выполнив обязательств перед **администрацией Энской области.**

Источник в налоговой инспекции по месту регистрации **ЗАО «Куком интернэишнл»** сообщил, что **ЗАО «Куком интернэишнл»** и **ЗАО «Куком – А+»** не имеют собственных средств на приобретение имущества **ОАО «Химсинтез».** Обороты деятельности обеих фирм едва покрывают затраты на содержание малочисленного штата сотрудников, аренду помещения, услуги связи и налоговые платежи в бюджет.

В настоящее время **Т.П. Котеночкина** находится во Франции, с ней были проведены телефонные переговоры, в результате которых установлено следующее.

Генеральный директор **Котеночкина** заявила, что имеет возможность получить в одном из западных банков кредит на 15 лет под 6% годовых, не называя конкретный источник финансирования. Во время беседы с ней сложилось впечатление, что **Котеночкина** является подставным лицом, заинтересованным лишь в комиссионном вознаграждении за заключенную сделку, руководство **ЗАО «Куком интернэишнл»** не имеет ни собственных средств, ни инвестиционной программы и опыта работы с предприятиями химической отрасли. Речь **Котеночкиной** широко насыщена нецензурными выражениями.

Заместитель генерального директора **Бахенберг Эрик Маркович** на просьбу предоставить бухгалтерский баланс по итогам хозяйственной деятельности фирмы за 1999 год ответил отказом, сопроводив свой ответ угрозами.

Анализ полученных сведений вызывает глубокие сомнения в возможностях самостоятельного получения **ЗАО «Куком интернэишнл»** значительных финансовых ресурсов. Скорее всего, конкуренты, используя **ЗАО «Куком интернэишнл»,** пытаются устранить **Приозерский ОАО «Химсинтез»** с мирового рынка.

Глава 3. Система экономической контрразведки промышленного

предприятия

1. Введение

В предыдущей главе была показана методика работы разведывательного подразделения службы безопасности промышленного предприятия. Но жизнь диалектична, и всегда нужно исходить из предположения, что ваши оппоненты также имеют собственную разведку.

В данной главе мы рассмотрим работу подразделения экономической контрразведки службы безопасности хозяйствующего субъекта, включающую в себя выявление, предупреждение, пресечение попыток инфильтрации и вербовки агентуры конкурентами, партнерами и криминальными структурами, предотвращение утечки конфиденциальной информации о деятельности предприятия со стороны его сотрудников, партнеров и клиентов, профилактическую проверку лояльности его сотрудников, служебное расследование фактов подлога и хищений, оперативное прикрытие персонала, зданий и объектов предприятия.

Как показывает практика, нанесение ущерба родному предприятию отдельными представителями его трудового коллектива обычно не ограничивается банальными кражами; сюда еще можно добавить разглашение конфиденциальной информации, использование не по назначению материалов и оборудования предприятия, вандализм, саботаж, злоупотребление алкоголем и наркотиками на рабочем месте, «кражу рабочего времени», оплату фиктивных больничных листов и т.п.

Наряду с вышеперечисленным подразделение контрразведки должно уделять достаточное внимание предупреждению возникновения в коллективе предприятия негативных процессов. Это могут быть: трудовые конфликты с администрацией, обострение межнациональных отношений, угрозы забастовок, групповые нарушения общественного порядка и т.п.

Выявление и устранение причин и условий вышеперечисленных кризисных ситуаций должно проводиться как специальными (применяя административные дисциплинарные методы), так и социально-психологическими методами (согласуя интересы конфликтующих сторон).

Однако следует еще раз напомнить, что служба безопасности предприятия не может и не должна подменять собой правоохранительные органы, и при выявлении признаков готовящегося или совершенного преступления необходимо обязательное взаимодействие с органами внутренних дел, ФСБ и прокуратуры{Специально для иностранцев, читающих эту книгу, поясняю: в России теми, кто недоволен существующим строем, занимается ФСБ, а теми, кто доволен, – ОБЭП и налоговая полиция.}.

2. Обоснование необходимости создания контрразведывательного подразделения в стриктуре службы безопасности предприятия

К сожалению, достоверной российской статистики ущерба от преступлений в сфере экономики не существует. Если же обратиться к западным оценкам, то там этот ущерб составляет 2,3% от общего национального продукта: компьютерный саботаж – 244 млн. долларов ежегодно; мошенничества с долговыми выплатами в финансовых структурах – 25 млрд. долларов; растраты и присвоение части выплат по зарплате и гонорарам – 27 млрд.; поджоги и вандализм – около 10 млрд.; расходы на превентивные бизнес-программы по обеспечению безопасности – более 36 млрд. долларов.

В России эти проблемы стоят столь же остро. В качестве примера можно привести следующий эпизод из провинциальной жизни. Столичная фирма по инициативе, исходящей из близлежащего субъекта Федерации, создает там свою дочернюю компанию. Фирма работает около года, но как только у руководства головной фирмы возникает подозрение в нецелевых тратах финансовых ресурсов, дочерняя компания подвергается массированному прессингу со стороны одной из местных неформальных группировок. Причем с поразительной быстротой проблемы перекладываются с «дочки» на компанию-«маму», и местные «неформалы», угрожая десантом в столицу, начинают требовать выплаты солидной суммы отступного в свободно

конвертируемой валюте.

Обеспокоенное руководство головной компании обращается за помощью в местное консалтинговое агентство с просьбой детально разобраться в текущей обстановке.

В плотном контакте с правоохранительными органами проводится ряд мероприятий, позволяющих составить целостную картину происходящего. Как и следовало ожидать, в действительности никакого «наезда» не было. Пользуясь отсутствием пристального контроля со стороны головной организации за своей деятельностью, а также тем, что предварительная проверка его личности не проводилась, руководитель «дочки» попросил знакомых «робингудов» за солидный процент организовать «проблему» и отвлечь внимание от неотвратимо приближающейся ревизии.

В результате проведенной агентством работы были установлены прошлое и настоящее директора. Как и следовало ожидать, он оказался малосимпатичной личностью с большим «хвостом» подвигов и достижений, с лихвой хвативших бы для выпуска действующего Уголовного кодекса в подарочном издании с комментариями и картинками.

Помимо этого, в результате расследования были получены данные об имеющейся утечке информации из головного офиса (один из фигурантов-неформалов проговорился о некоторых моментах будущей стратегии фирмы в данном регионе, о которых явно не мог знать). После получения этой сигнальной информации был очерчен круг лиц, имевших доступ к данной информации и непосредственный или опосредованный контакт с бывшим директором или сотрудниками «дочки». В результате проведенного служебного расследования было выяснено, что один из менеджеров головной компании, курирующий данное направление, находясь в командировке, на почве злоупотребления спиртными напитками слишком много рассуждал о внутренних делах фирмы.

Выявленный канал был загружен «дезой» по полной программе, так что, по рассказам очевидцев, у оппонентов потом глаза на лоб полезли и они напрочь отказались от любых попыток силового давления. Использованный «втемную» менеджер под благовидным предлогом был отведен от дел и в дальнейшем уволен по собственному желанию.

Приведенный пример наглядно показывает, к чему приводят недооценка предварительной проверки топ-менеджеров и излишнее доверие к персоналу, выразившееся в утрате информационного и финансового контроля над дочерним предприятием.

Рассмотрим еще один пример.

На предприятие, испытывающее трудности, назначается внешний управляющий. Проверка данного лица, проведенная силами службы безопасности одного из кредиторов предприятия, показала, что:

во-первых, ранее у данного руководителя имелись определенные проблемы с правоохранительными органами (подозрения в получении взяток);

во-вторых, данное лицо совместно с родственниками является учредителем нескольких коммерческих структур (параллельные коммерческие интересы и возможные каналы переориентирования финансовых потоков предприятия);

в-третьих, ранее это лицо занимало руководящую должность в системе одной из российских финансово-промышленных групп, которой принадлежит основной конкурент данного завода.

Результаты проведенной проверки не произвели на собрание кредиторов должного впечатления, и временный управляющий приступил к исполнению своих обязанностей. После его годичного «управления» предприятие было полностью разрушено, и для возобновления производства, помимо финансовых вливаний, потребовалось длительное время, чтобы вернуть на предприятие квалифицированные кадры, восстановить производство и наладить утерянные связи с поставщиками и потребителями. В выигрыше остались только конкуренты.

На этих характерных примерах из российской действительности мы и попытаемся рассмотреть работу подразделения экономической контрразведки предприятия и его возможности по недопущению подобных кризисных ситуаций.

3. Планирование контрразведывательной деятельности

Теория контрразведывательной деятельности дает нам следующую модель системы контрразведывательного обеспечения промышленного предприятия.

1. Учет и анализ сил и средств подразделения экономической контрразведки службы безопасности. Силы включают в себя оперативный состав СБ, а средства – оперативные возможности опersостава (негласный агентурный аппарат) и оперативно-технические средства (специальная техника съема информации).

2. Учет и анализ сил и средств реальных и потенциальных противников.

3. Учет и анализ окружающей предприятие среды. Сюда относят категорию лиц, на которых в оперативном плане стоит обратить внимание как в целях приобретения из них конфиденциальных источников информации, так и в качестве категории риска, то есть персонажей, на которые может быть осуществлен вербовочный подход со стороны противника.

Плодом проведенного учета и анализа должен стать план работы с выбором ее принципа, определением задач и справедливым распределением объемов между сотрудниками контрразведывательного подразделения.

В практической работе контрразведывательного подразделения службы безопасности предприятия могут использоваться два основных принципа работы, объектовый и линейный. Возможен и комбинированный подход, когда на сотрудника СБ возложена задача не только оперативного прикрытия структурных подразделений предприятия, но и закреплена конкретная линия, допустим, работа с профсоюзной организацией.

Объектовый принцип заключается в том, что оперработник обеспечивает оперативное прикрытие конкретных выделенных ему руководством службы безопасности объектов, например отдела маркетинга, отдела снабжения, отдела реализации и т.д.

Линейный – когда оперативник работает по определенной линии, например выявляет факты утечки конфиденциальной информации в рамках всего предприятия.

Использование того или иного метода контрразведывательного обеспечения предприятия зависит от финансирования, количества и опыта оперативного состава, а иногда просто от личного мнения руководителя СБ.

4. Несколько практических советов по методологии организации работы подразделения экономической контрразведки.

Основой повседневной контрразведывательной работы является следующая формула: интуиция – фактическое подтверждение – действие. В контрразведке любое возможное событие истолковывается как неизбежное. Нельзя отбрасывать версию, какой бы невероятной она ни казалась, не проанализировав всех возможных вариантов ее развития. В безумном повороте сюжета подчас скрывается гораздо больше здравого смысла, чем в самом обдуманном и логически обоснованном ходе.

Качественная работа подразделения экономической контрразведки – это профессиональное внимание ко всем настораживающим мелочам, за которыми обычно стоят серьезные проблемы. Большую роль в этом играет интуиция. Глаза человека получают визуальной информации значительно больше, чем он осознает в момент ее получения, то же самое и со слуховым каналом восприятия. Интуиция – это совершенное владение всеми органами чувств, и если что-то в полученной информации об окружающем пространстве вызывает какую-то напряженность, необходимо попытаться выяснить, что же это все-таки такое. Интуиция – это еще не осознанный, но уже подмеченный зрительными и слуховыми органами настораживающий факт. Неприятностей нужно ожидать каждое мгновение, и тогда они не принесут с собой сокрушительного эффекта.

Методика оперативного планирования контрразведывательной деятельности рекомендует начинать работу с сортировки имеющихся задач по порядку их значимости и сложности. В данном аспекте – это необходимость выделить из общего частного главное.

Анализ имеющихся версий начинается с отработки всех возможных простейших объяснений происшествия, и только затем необходимо переходить к чему-то более сложному. Разбитая на мелкие части большая проблема всегда решается намного легче. Работу контрразведки можно сравнить с восхождением по длинной лестнице, постепенно и снизу

вверх, а не запрыгивая сразу же на верхнюю ступеньку.

При проведении мероприятий контрразведывательного характера никогда не стоит торопиться делать вывод о том, что то или иное действие объекта оперативного интереса носит подозрительный характер, и до определенного момента лучше считать его просто непонятным. Как правило, в процессе последующей проверки все становилось на свои места и оказывалось вполне объяснимым, для этого необходимы были только время и определенные усилия.

Большое значение в работе контрразведки по фактическому подтверждению версии имеет метод подбора и сопоставления фактов. 99,9% времени у контрразведчика уходит на то, чтобы смотреть, слушать, сопоставлять и анализировать.

Один безобидный факт, возможно, ничего и не значит, но если к нему добавить большое количество других в такой же степени безобидных фактов, то количество очень часто переходит в качество. Как антрополог по частичкам сохранившего скелета воссоздает внешний вид давно вымерших динозавров, так и грамотный контрразведчик из большого количества тщательно отобранных и проанализированных фактов может составить определенное мнение об интересующем его вопросе.

Как показывает отечественный и зарубежный опыт, латентность совершаемых на хозяйствующих субъектах правонарушений очень велика, и свести к минимуму ущерб, наносимый предприятию собственным персоналом, можно, только активно поощряя сотрудников, оказывающих помощь в проведении служебных расследований по фактам хищений или мошенничества. Обычно сослуживцы хорошо знают, кто из них нечист на руку, но из чувства ложной солидарности не сообщают об этом. Администрации предприятия совместно со службой безопасности необходимо проводить агрессивную пропагандистскую политику, с тем чтобы убедить персонал в необходимости участия каждого сотрудника в работе системы безопасности предприятия.

Этому могут способствовать круглосуточные анонимные телефонные «горячие линии» для получения информации о совершенных или готовящихся случаях хищения собственности предприятия. Наличие на такой линии автоответчика не всегда эффективно, так как записанная информация может быть неправильно истолкована или несвоевременно использована. Оптимальным будет вариант с круглосуточным дежурством на линии оператора, имеющего возможность в режиме реального времени скоординировать действия охраны и подразделения экономической контрразведки предприятия.

Если финансовые ресурсы не позволяют осуществить вышеизложенное, то весьма эффективным может стать использование расположенного в укромном месте ящика для писем, посредством которого любой добрый самаритянин может с пользой для общества провести день, проинформировав службу безопасности предприятия о кознях внутренних или внешних врагов{Хотя писать могут о разном. Так, в июле 2002 года в Кировское отделение милиции Пролетарского РУВД г. Тулы обратилась гражданка Т. 50-ти лет с заявлением о том, что ночью ее в собственной квартире изнасиловала группа из трех инопланетян. Причем, как следовало из заявления потерпевшей, вконец оборзевшие гуманоиды проделывали это далеко не в первый раз. Презрев вселенскую мораль и действующий уголовный кодекс, они регулярно проникали в квартиру Т. через стены или остекление балкона, в ультимативной форме настойчиво требуя удовлетворения своих низменных сексуальных инстинктов.|В ответ на ехидный вопрос дежурного РУВД: «Ну и как ЭТО у них получалось», женщина залилась краской и сказала, что дело ЭТО настолько интимное, что она посторонним стесняется говорить.|(Тулячку насиловали зеленые человечки. «Слобода» № 31(402) 1-8 августа 2002 г.)}. Сотрудники предприятия должны быть в обязательном порядке проинформированы об этой возможности бесконтактного общения с СБ. Грамотный выбор места расположения ящика и регулярные мероприятия по контрнаблюдению должны исключить вероятность идентификации писателей-правдорубов представителями трудового коллектива путем самодеятельного наружного наблюдения. Ну а для решения своих служебных задач особо продвинутые персонажи втихаря оснащают это местечко средствами видеоконтроля, чтобы, так сказать, в случае нужды особо не напрягаться для установления личности автора.

Сотрудничество персонала предприятия со службой безопасности должно поощряться из специального фонда заранее оговоренным процентом от предотвращенного или раскрытого

ущерба. Многие по старинке называют эти средства «девяткой» (девятая статья расходов в бюджете правоохранительных органов предполагает выплату материального вознаграждения за наиболее ценную информацию). Цель подобных мероприятий состоит в том, чтобы создать «мотивацию к сотрудничеству» посредством денежных премий и гарантий анонимности. Первое время расходы на премии могут быть весьма велики, но тем не менее достигаемый эффект от сокращения количества фактов хищений с лихвой окупает все затраты. По оценкам западных экспертов, каждый выплаченный в качестве «премии за сотрудничество» доллар позволяет предприятию сохранить от четырех до семи долларов.

В этой главе мы очень кратко коснемся темы привлечения к доверительному сотрудничеству. Это предмет отдельного обширного исследования, и мы к нему более детально вернемся в следующей главе.

Большой эффект в плане профилактической работы может дать проводимая совместно с отделом кадров программа по отсеиванию непригодных кандидатов на вакантные места и информационно-образовательные программы для уже работающих сотрудников. Задача таких программ – разъяснительная работа с сотрудниками с целью показать, какие убытки несет предприятие от преступлений собственных работников и как сами сотрудники могут помочь уменьшить эти убытки. Программа должна показать, что руководство предприятия заинтересовано в помощи сотрудников и надеется на эту помощь.

Основной акцент в этой программе надо сделать на устранение условий, способствующих совершению преступлений. Ее главная цель – ограничить возможности преступной деятельности и увеличить риск разоблачения лиц, в нее вовлеченных.

В книге В.И. Ярочкина «Безопасность информационных систем» приводится весьма печальная статистика, согласно которой 25% служащих готовы в любое время при любых обстоятельствах предать интересы фирмы, 50% готовы это сделать в зависимости от обстоятельств, и лишь 25% являются патриотами, никогда не предадут интересы фирмы.

Профилактическую работу с указанными категориями наемных работников необходимо проводить как с помощью информационно-просветительских программ, так и с помощью специальных административных и оперативных мероприятий.

Начинать эту работу надо с заполнения кандидатом анкеты, где помимо его биографических данных фиксируются и другие моменты жизненного пути.

Вот как описывает в своей книге переданную ему для ознакомления преднаймовую анкету на восьми (!) листах Б. Чехонин.

«Секретно.

Анкета для служащих. Форма – 1 «Б».

Не может быть использована за пределами нашей компании…

На первой странице шли вопросы под рубрикой «Семья». Поинтересовавшись вашей женой, детьми, авторы анкеты переходили к основному. Они хотели знать многое: владеете ли вы домом, выплатили ли ссуду за дом полностью или частично, имеете ли машину, какой марки, год ее выпуска, район места жительства в Сиднее, величина квартирной платы, если не имеете собственного дома.

Далее перечислялись вопросы, напоминающие историю болезни: «Когда последний раз проходили медицинский осмотр? Перечислите хронические заболевания, операции и несчастные случаи с вами за последние пять лет. Страдаете ли вы головными болями? Подвержены ли аллергии? Болят ли у вас периодически глаза? Сколько сигарет выкуриваете за день? Как часто употребляете спиртное, сколько выпиваете за день?»

Потом следовали вопросы об образовании и опыте работы. Вопросы детальные. Компания хочет знать из этой области все. И только в заключении составители анкеты определяют ваше политическое лицо: «В какой партии состоите? Назовите политические организации, клубы, членом которых являетесь. Ваша профсоюзная деятельность? Ходите ли в церковь, как часто?» (Чехонин Б. Журналистика и разведка. – М.: Алгоритм, 2002.)

Помимо этого необходимо внесение соответствующих условий в контракт о найме на работу, в которых указано следующее.

Во-первых, как кандидат на замещение вакантной должности согласен с тем, что служба безопасности предприятия имеет право собирать о нем информацию перед наймом на работу.

При этом кандидаты на должности, связанные с доступом к финансовым и материальным ценностям, должны проходить более детальную проверку. Наряду с обычными процедурами преднаймовой проверки (включающей в себя и оперативные аспекты) должны быть использованы пакеты программ для более углубленного интервью с кандидатом на вакантную должность. В подобные программы должны включаться и «тесты честности». В совокупности с личным интервью и оперативной проверкой кандидата «тесты честности» позволяют уже «на входе» отсеять потенциально ненадежных работников.

Во-вторых, после устройства на работу СБ имеет право проводить проверку лояльности сотрудника в процессе оперативной игры с привлечением специальных методов и средств, включая провокацию взятки либо коммерческого подкупа (эти мероприятия обычно проводятся с помощью специально организованных фирм-ловушек или сотрудников СБ, работающих под прикрытием партнерских фирм).

В-третьих, в процессе его дальнейшей трудовой деятельности СБ в любой момент может осуществить оперативный контроль его доходов и расходов.

Этика и мораль всех этих мероприятий довольно проста: честные люди, как правило, проверок не боятся и обычно относятся к ним с пониманием. Для людей, находящихся в пограничном состоянии, угроза проверки на лояльность должна висеть, как дамоклов меч, предостерегая слишком горячие головы от криминальных деяний. Ну а самый «отвязный» контингент, которому море по колено при любой погоде, в результате этих мероприятий должен выявляться и в зависимости от степени вины либо наказываться в административном порядке, либо передаваться правоохранительным органам.

Предателями интересов предприятия, как правило, становятся:

– ущербные и закомплексованные люди, одержимые страстями или наделенные какими-то пороками; страдающие непомерным самомнением и, как им кажется, не оцененные по достоинству;

– корыстолюбивые, ставящие превыше всего личную выгоду и собственное благополучие;

– злобные и мстительные, не умеющие прощать нанесенные им обиды и оскорбления;

– беспринципные азартные игроки, готовые ради сомнительного удовольствия поставить на карту собственную судьбу и судьбу своих близких.

В качестве примера можно привести следующую историю. В 70-х годах сотрудника ПГУ КГБ СССР Василия Митрохина понизили в должности и отправили дослуживать в архив. Митрохин затаил обиду и стал с удивительным упорством переписывать секретные документы, относить их домой, тщательно упаковывать и затем закапывать на даче. До выхода на пенсию он успел разместить на дачном участке пять молочных бидонов с грифом «Сов.секретно». После развала СССР Митрохин, быстро сообразив, что его время пришло, решил продать немного секретов Родины по сходной цене. Для этого он обратился в американское посольство в Латвии, но формалисты из ЦРУ дали ему от ворот поворот, так как руководство настоятельно рекомендовало присылать в Лэнгли исключительно оригиналы. Англичане, правда, оказались более сговорчивыми.

Высокоэффективным приемом работы по профилактике финансовых злоупотреблений является создание на предприятии ситуации, когда возможности по единоличному заключению финансовых договоров кем-нибудь из топ-менеджеров отсутствуют. В состав подразделений или групп, участвующих в заключении договоров, должны включаться сотрудники службы безопасности предприятия, работающие под прикрытием. Это эффективно с двух позиций: во-первых, идет квалифицированный сбор информации о партнере и его возможных криминальных устремлениях, а во-вторых, осуществляется профилактическая отработка возможных негативных связей сотрудников предприятия.

Большим подспорьем в работе службы безопасности предприятия является создание единого интегрированного банка данных (далее – ИБД), где бы накапливалась вся информация, поступающая в СБ как из открытых, так и из конфиденциальных источников. Использование компьютерной техники позволяет значительно упростить формально-логическую составляющую аналитической работы, сократить масштабы рутинных, механических операций и сосредоточиться на творческой, интуитивной сфере.

Но об этом мы с вами более подробно поговорим в отдельной главе.

Основное и главное в контрразведывательной работе – это понимание и знание приемов и методов, которые использует противник. Разведывательную деятельность можно разделить на три составляющих: сбор, хранение и передача полученных сведений. Выявление агентуры противника на каждом из этих этапов достаточно специфично, и успех во многом зависит от того, насколько вы сможете понять и смоделировать действия противоположной стороны.

Кстати, не всегда стоит убирать с предприятия выявленную агентуру конкурентов, куда правильнее в стратегическом плане «зарядить» оппонентов удобоваримой «дезой». «Источниками дезинформации надо уметь дорожить», – любил говаривать Аллен Даллес, и в этом случае, я думаю, стоит поверить старику на слово. Ведь чаще всего выявление утечки информации – это только начало новой оперативной комбинации.

Еще одним достаточно надежным каналом выявления на предприятии мошенников, взяточников или агентуры конкурентов является контроль над доходами и расходами его сотрудников, имеющих право финансовой подписи или допущенных к конфиденциальной информации. Появление у объекта оперативного интереса контрразведки сумм, не отраженных в его налоговой декларации, должно стать сигналом к проведению мероприятий по установлению источников его непомерно возросших доходов. (См. приложение № 1).

Обычно, получив легкие и быстрые деньги, люди тратят их, не задумываясь. Это выражается в оплате старых долгов, покупке дорогих автомашин, отпускных заграничных вояжах и крупных подарках женам и любовницам.

Любые изменения в жизненном цикле объекта, будь то немотивированное изменение сексуального поведения, частые посещения дорогих ресторанов, эксклюзивная одежда и модельная обувь, являются сигнальной информацией для контрразведывательного подразделения службы безопасности.

5. Теория и практика оперативных игр в работе подразделения экономической контрразведки

Как уже говорилось выше, одной из самых эффективных методик выявления нелояльных сотрудников предприятия, агентуры конкурентов и криминальных сообществ являются оперативные игры и комбинации{Применительно к деятельности службы безопасности предприятия «оперативная игра» – агентурно-оперативное мероприятие с использованием подстав, легендированных организаций, перевербованной агентуры оппонентов, средств оперативной техники для выявления нелояльности персонала предприятия, дезинформирования и срыва преступных замыслов конкурентов, криминальных сообществ и отдельных лиц, вынашивающих противоправные намерения.}.

В качестве достойного подражания примера можно привести секретную операцию ФБР под кодовым названием «Abscam» (сокращение от Abdul Enterprises Scam, т.е. «Жульничество Abdul Enterprises», в советской и российской печати она более известна под названием операция «Шейх»), проводившуюся в конце 70-х годов. Первоначально эти мероприятия планировались в целях поиска объектов искусства и ценных бумаг в штатах Нью-Йорк и Нью-Джерси. Но в дальнейшем цели операции кардинально изменились, и основное внимание было уделено расследованию нарушений в игорном бизнесе Атлантик-Сити и коррупции в конгрессе США.

Механизм проведения данных мероприятий выглядел следующим образом: работающие под прикрытием секретные агенты ФБР под видом представителей несуществующего шейха Камбира Абдул Рахмана и его компании Abdul Enterprises обращались к некоторым членам палаты представителей и сената с просьбой внести на рассмотрение конгресса законопроекты, облегчающие получение просителями гражданства США, а также разрешающие самому шейху владеть казино в Атлантик-Сити. Все переговоры конгрессменов с агентами ФБР, а также сам факт передачи денег фиксировала видеосъемка.

В 1980 году детали операции просочились в печать, а оперативную видеозапись показали несколько крупных телекомпаний. Скорее всего, это была контролируемая утечка информации из самого ФБР для нейтрализации возможного давления на следствие со стороны законодателей. В результате были вынесены обвинительные вердикты в отношении одного

сенатора, шести конгрессменов и нескольких десятков выборных чиновников рангом пониже. Как и следовало ожидать, действия ФБР вызвали громкие протесты со стороны «прогрессивной общественности». Но несмотря на это, ФБР и в дальнейшем проводило аналогичные мероприятия под кодовыми названиями «Greylord», «Azscam», «Bobtrot», «Lost Trust» и др.

Из отечественной практики можно привести ставшую достоянием гласности операцию «Вирус». В 1994 году сотрудник Управления по борьбе с организованной преступностью под прикрытием афганской ветеранской организации был внедрен в окружение мэра Владивостока Виктора Черепкова. Операция закончилась неудачно: в результате ответных действий Черепкова организаторы операции были осуждены к различным срокам лишения свободы за должностной подлог. Этот горький опыт еще раз показывает, насколько четко должны быть просчитаны не только планы самих мероприятий, но и их возможные последствия.

Читатели, возможно, захотят напомнить мне о существовании ст. 304 УК РФ, которая гласит:

«Провокация взятки либо коммерческого подкупа, то есть попытка передачи должностному лицу, выполняющему управленческие функции в коммерческих или иных организациях, без его согласия денег, ценных бумаг, иного имущества или оказания ему услуг имущественного характера в целях искусственного создания доказательств совершения преступления либо шантажа – наказывается штрафом в размере от двухсот до пятисот МРОТ или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до пяти месяцев либо лишением свободы на срок до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового».

Еще раз повторюсь, что все эти тонкости должны быть заранее оговорены в контракте о приеме на работу. Когда человек устраивается на работу, он накладывает на себя определенные ограничения, и, как мне кажется, в этом случае лозунг «не нравятся условия – увольняйся» достаточно справедлив.

Кстати, по информации журнала «Власть», в комиссии Государственной Думы по борьбе с коррупцией готовится законопроект под рабочим названием «О предупреждении коррупционных проявлений в Российской Федерации», и вполне возможно, данная статья Уголовного кодекса уже совсем скоро будет звучать в другой редакции.

В качестве еще одного примера оперативной игры по выявлению агентуры противника можно привести отрывок из статьи «Тайные операции „Моссад"» А. Керженцева, опубликованной в газете «Новости разведки и контрразведки» № 3-4 (№ 36-37) за 1995 год.

«В „Моссад" полагали, что кто-то из сотрудников центрального аппарата этой службы работает на советский КГБ, но не могли определить, кто именно. Решение этой задачи было поручено Виктору Островскому.

По указанию Эфраима (псевдоним одного из руководителей израильской разведки) 23 апреля 1986 года Виктор посетил посольство СССР в Вашингтоне. В беседе с одним из ответственных работников посольства Островский, предъявив документы, представился сотрудником „Моссад" и изъявил желание сотрудничать с КГБ. По расчетам Эфраима, после этого должна была последовать проверка „доброжелателя" с привлечением агента КГБ в аппарате израильской спецслужбы, что и дало бы возможность его выявления.

События развивались примерно по запланированной схеме. Уже через некоторое время из канцелярии премьер-министра Израиля в „Моссад" поступило распоряжение представить личные дела сотрудников этой спецслужбы, уволенных за последние годы. В число таких дел Эфраим включил и досье на Островского. После возвращения дел было установлено, что вскрывалось именно досье Виктора. Поскольку их просмотром занимался Шимон Левинзон, ведавший вопросами безопасности в аппарате премьер-министра, то не представляло труда его вычислить».

Приложение 1

Справка о кандидатуре, претендующей на должность руководителя ОАО «Энская база продуктов»

На Ваш запрос 10/2002-17 от 22.10.2002 сообщаю, что в результате осуществленной силами Службы безопасности проверки деятельности **Суслика Виктора Терриодоровича,** претендующего на должность руководителя **ОАО «Энская база продуктов»,** получена следующая информация.

Для вывода **ОАО «Энская база продуктов»** из кризиса **Суслик** намерен получить товарный кредит в размере 10 миллионов долларов США для полной загрузки мощностей предприятия. Однако он отказался назвать организацию, предоставляющую столь крупный товарный кредит. До самого последнего времени продукцию на **ОАО «Энская база продуктов»** поставляла **ООО «Ага-га»,** которая неоднократно пыталась всеми способами поставить предприятие под свой контроль.

Проверка данных на **Суслика В.Т.,** изложенных в личном листе по учету кадров и заверенных печатью **АКБ «ВнешДорЗаборБанк»,** показала, что они не соответствуют действительности.

Суслик В.Т. никогда не работал в **ГУП «Ремонт и эксплуатация городских заборов»** (начальник – **Слоник Василий Иванович). Слоник В.И.** руководит предприятием 11 лет. Он в категорической форме утверждает, что **Суслик В.Т.** в обозначенный период времени (с апреля 1993 г. по февраль 1997 г.) в списочном составе сотрудников не значился (контактный телефон 8-095-***-78-01).

Этот факт после проверки архивных документов по учету кадров подтвердила зам. начальника отдела кадров **ГУП «Ремонт и эксплуатация городских заборов» Волкова Анна Александровна** (контактный телефон 8-095-***-78-88).

Суслик В.Т., как явствует из его листа по учету кадров, с февраля 1997 года до настоящего времени работает в **АКБ «ВнешДорЗаборБанк»** в должности заместителя председателя правления банка. Указанная должность во всех коммерческих банках должна пройти обязательное согласование с **Главным территориальным управлением Центрального Банка России,** однако документально установлено, что руководство **АКБ «ВнешДорЗаборБанк»** кандидатуру **Суслика** в органы **ЦБ РФ** не представляло.

В **АКБ «ВнешДорЗаборБанк»** на вопрос о **Суслике** отвечают уклончиво. Работники приемной банка отказываются называть его должность, предоставляя для связи только номер его мобильного телефона.

Один из сотрудников банка в конфиденциальной беседе отметил, что давно уже не видел указанное лицо в банке, другой сотрудник отметил, что хотя **Суслик** и работает в **АКБ «ВнешДорЗаборБанк»,** но права подписи каких-либо документов не имеет.

АКБ «ВнешДорЗаборБанк» работает с января 1993 года, одним из его учредителей являлась **ООО «Ага-га»** (43% уставного капитала), впоследствии вышедшая из состава акционеров, но сохранившая контроль над банком.

ООО «Ага-га» и ранее работала на территории Энской области. В 1998 году она заключила договор с **птицефабрикой «Закат капитализма»** на поставку кормов с расчетом за них куриным мясом. В ходе проведенной с руководством птицефабрики беседы установлено, что **ООО «Ага-га»** постоянно нарушала условия договора, неоднократно повышала цены на поставляемые корма. Представитель фирмы на фабрике пытался давить на ее руководство путем провоцирования конфликта между акционерами. И только вмешательство депутата Государственной Думы **Заслонкина П.М.** позволило локализовать конфликт.

Служба безопасности отмечает явную связь **Суслика ВТ.** с **ООО «Ага-га».** Учитывая имеющийся негативный опыт сотрудничества с данным хозяйствующим субъектом, рекомендуется не назначать **Суслика В.Т.** на должность руководителя **ОАО «Энская база продуктов».**

Приложение 2

Справка на объект оперативного интереса «Шустрый»

Буратинкин Алексей Алексеевич, русский, уроженец п. Болванкино Задонского района Энской области, 06.05.66 года рождения, женат (жена – **Буратинкина Мальвина Серафимовна** 01.07.68 г.р., сын – **Буратинкин Станислав Алексеевич,** 19.04.91 г.р.), образование высшее, в 1988 году закончил Энский политехнический институт, проживает по адресу г. Энск, Окружное шоссе д. 51 кв. 41, занимает должность начальника отдела экспорта **ОАО «Энский посудостроительный завод».**

На **ОАО «Энский посудостроительный завод»** пришел в 1988 году по распределению. Свою трудовую деятельность начинал мастером в цеху, затем работал программистом в отделе метрологии, работал в заводоуправлении в должности начальника бюро. При организации отдела экспорта путем различных интриг оттеснил **П.П. Васечкина,** который планировался на должность начальника отдела. Этой должности во многом добился за счет поддержки **Н.Н. Крикунова** и **А.А. Шуганова.**

Источники, привлеченные к сотрудничеству, характеризуют объект крайне негативно. Своим выдвижением объект во многом обязан своей «гибкости» и «приспосабливаемости», по словам источника «ляжет под любого, кто больше заплатит», злопамятен, в общении с подчиненными груб. Неоднократно высказывался в отношении необходимости повышения зарплаты своих подчиненных в духе, что «спасение утопающих – дело рук самих утопающих».

Авторитетом в коллективе не пользуется, даже любовница объекта весьма негативно отзывается о его человеческих качествах.

Источники отмечают низкий уровень профессиональной подготовки при полном отсутствии желания повышать свой образовательный уровень, склонность присваивать чужие успехи и перекладывать ответственность за свои ошибки на чужие плечи. Низкий интеллектуальный уровень объекта показывает тот факт, что сдать экзамен на водительское удостоверение объект смог лишь с третьего раза, и то за взятку.

Составленный морально-психологический портрет позволяет утверждать, что объект – человек амбициозный и самонадеянный, отличающийся невосприимчивостью к критике. Ярко выражены манипулятивные наклонности – заискивание перед более «сильными» и пренебрежительное отношение к подчиненным.

Немаловажным фактом является и то, что во время попытки переизбрания генерального директора ОАО «ЭПЗ» **С.В. Долбакова** объект ответил согласием на предложение главного инженера ОАО «ЭПЗ» **М.М. Юдашкина** стать в случае его победы заместителем директора по внешнеэкономической деятельности. Впоследствии при изменившейся ситуации в пользу **Долбакова** объект переметнулся на его сторону.

Мать объекта до сих пор проживает в п. Болванкино Задонского района Энской области. Согласно полученной информации страдает хроническим алкоголизмом, неоднократно находилась на излечении от алкогольной зависимости. При легендированном опросе, находясь в состоянии алкогольного опьянения, мать объекта сообщила, что в последние три года сын стал хорошо зарабатывать. При дальнейшем опросе неоднократно повторяла, что сына незаслуженно «зажимают» на работе, не дают «расти», и он по этому поводу очень сильно переживает.

Зашифрованный опрос соседей показал, что в последнее время благосостояние семьи объекта значительно изменилось. Отмечается ряд крупных покупок стоимостью **30 000** рублей и более (стиральная машина, газовая плита, кухня, 2 стенки, музыкальный центр, телевизор, видеокамера и т.д.) Соседи отмечают регулярное приобретение продуктов питания и одежды в самых дорогих магазинах г. Энска.

Отношения с соседями у объекта и его семьи натянутые, соседи считают, что чета объекта в последнее время сильно «закинулась». Соседи отмечают замкнутый образ жизни семьи объекта и полное отсутствие дружеских связей с кем бы то ни было.

В течение 1998 года объект сделал в своей квартире евроремонт, по оценке строителей, занимавшихся ремонтными работами, общая смета расходов составила порядка **100 000 рублей.**

По имеющейся агентурной информации основную часть денег на ремонт объект получил в качестве взятки при изменении фирмы, осуществлявшей транспортировку продукции завода за рубеж. Причем из-за отсутствия у нового перевозчика опыта и необходимых связей большая партия экспортной посуды более месяца хранилась на таможенном складе в Германии. Это

нанесло ОАО «ЭПЗ» ущерб в размере около **40 000 долларов США.**

Имеются и другие подтвержденные факты получения объектом вознаграждения от коммерческих структур, так, например, в течение 1998 г. в **Энском филиале Сельскохозяйственно-страховой компании** на работу по договору была оформлена жена объекта, зарплата которой составляла ровно 10% от страховых премий, перечисленных страховой компании ОАО «ЭПЗ» за страхование грузоперевозок. Договоренность о получении объектом денежного вознаграждения от **ЭФ ССК** была достигнута с его бывшим сокурсником по учебе в Энском политехническом институте **В.А. Макаркиным,** занимавшим в то время должность заместителя директора филиала, ныне проживающим в г. Москва.

Доходы жены объекта в **ЭФ Сельскохозяйственно-страховой компании:**

Август – 2 446 рублей 87 коп.

Сентябрь – 1 014 рублей 10 коп.

Октябрь – 1 816 рублей 27 коп.

Ноябрь – 6 543 рублей 92 коп.

Декабрь – 9 763 рублей 30 коп.

Всего за 1998 год – **20 151 рубль 69 коп.**

За январь-апрель 1999 года жене объекта было начисление **36 299 рублей 48 копеек** при ее годовом доходе за весь 1999 год по основному месту работы в банке **39 840 рублей 9 копеек.**

Итого официально получено от **Энского филиала Сельскохозяйственно-страховой компании 56 451 рубль 17 копеек.** По имеющейся оперативной информации с апреля 1999 года выплаты со страховых премий объект получает лично в головной конторе в размере **10 000-11 000 рублей** «черным налом».

Согласно имеющейся информации семья объекта последние три года свой отпуск проводила на заграничных курортах:

июль 1998 года – туристическая поездка в Испанию;

июнь 1999 – туристическая поездка в Болгарию;

июль 2000 года – туристическая поездка в Турцию.

По имеющейся оперативной информации стоимость испанского тура, выкупленного объектом в **Энском филиале фирмы «Столица-тур»,** – около **18 000 рублей,** по агентурной информации на развлечения в Испании было истрачено более 6000 рублей.

В Болгарию объект с семьей ездил по приглашению и за счет фирмы **«Контактные коленчатые весла»,** которая является потребителем продукции ОАО «ЭПЗ».

Находясь на отдыхе в Болгарии, объект бесплатно жил в доме одного из сотрудников фирмы **«Контактные коленчатые весла»,** совершил за счет болгарской фирмы экскурсионную поездку в Турцию. По агентурной информации в Турции были сделаны покупки на сумму более **100 000 рублей.**

Летом 2000 года объект с семьей отдыхал в Турции (около **50.000 рублей).** Причем из-за того, что его жену по месту работы не отпускали в отпуск, объект оформил ей фальшивый больничный, что легко можно доказать, сличив даты больничного листа в отделе кадров и дату въездной визы в Турцию.

В декабре 1999 года в фирме **«Лада-Гарант»** объект приобрел автомашину **«ВАЗ-21110»,** номерной знак М 911 ВВ 96 rus, стоимостью более **130 000 рублей** и усиленно пытался зарегистрировать ее в ГИБДД до 2000 года, в настоящее время автомашина находится на автостоянке около ОАО «Энский посудостроительный завод».

Причем официальный доход объекта на ОАО «ЭПЗ» составил:

за 1998 год – 38 463 рубля 39 копеек;

за 1999 год – 79 359 рублей 54 копейки;

за 2000 год – 98 437 рублей 23 копейки.

Итого: **216 260 рублей 16 копеек.**

С учетом зарплаты жены совокупный доход семьи объекта составил **327 479 рублей 21 копейку.**

Согласно полученной информации в период с начала 1998 по конец 2000 года семьей объекта потрачено как минимум **1,5 миллиона рублей.**

Глава 4. Информационно-поисковая работа: привлечение к доверительному сотрудничеству информаторов СБ

1. Введение. Краткая историческая справка

Упоминания об использования негласных методов информационно-поисковой работы уводят нас в глубь веков. Причем за примерами использования негласного аппарата долго ходить не придется, достаточно для чистоты эксперимента обратиться к такому не вызывающему разночтений литературному источнику, как Библия.

Там, например, утверждается, что, осаждая Иерихон, Иисус Навин послал туда двух человек, чтобы перед предстоящим штурмом получить разведданные о состоянии сил и средств защитников города. Соглядатаи сумели незаметно проникнуть в город и найти приют в доме местной блудницы Раав. Или, говоря профессиональным языком, успешно провели первый этап своей миссии: легализовались на объекте оперативного интереса, обзавелись явочной квартирой и завербовали первого члена агентурной сети.

Однако дальнейшие действия разведчиков были крайне непрофессиональны – своей любознательностью они привлекли к себе внимание местной контрразведки. Царь Иерихонский, получив информацию о наличии на особо режимном объекте разведгруппы противника, отдал весьма справедливый и разумный приказ о ее немедленной ликвидации.

Но тут в дело вмешалась содержательница «явки» Раав, которая, во-первых, направила погоню по ложному следу (выступив в роли агента-двойника), во-вторых, порекомендовала лазутчикам после ухода из города отсидеться на горе, пока не возвратятся в город их преследователи. А затем обеспечила их уход за пределы охраняемой зоны, спустив по веревке через свое окно, так как ее дом располагался в городской стене.

Но перед этим, зная цель визита своих постояльцев и готовясь к возможным бесчинствам войск Израилевых после захвата города, Раав потребовала за свои услуги охранной грамоты для себя и своих сородичей. Условия агента были приняты безоговорочно. Для того чтобы отвратить от дома воинов иудейских, разведчики предложили Раав в дни осады Иерихона привязать к окну червленую веревку (на оперативном жаргоне «семафор», который, кстати, если вспомнить забывчивого профессора Плейшнера, может использоваться и в качестве сигнала о засветке явки).

Переждав три дня в горах, разведгруппа ускоренным маршем форсировала реку Иордан и благополучно вернулась к Иисусу Навину с отчетом о результатах разведки. И затрубили тогда трубы Иисуса, под напором воинов рухнули стены Иерихона, и истребили евреи всех жителей города, кроме Раав и ее родичей.

Правда, то было в глубокой древности. Сейчас, когда повсеместно говорят о засилье криминалитета и коррупции в органах власти, стоит вспомнить весьма актуальный положительный опыт использования агентурного аппарата в борьбе с коррупцией и организованной преступностью.

В качестве примера проведу еще одну историческую параллель. В конце 40-х – начале 50-х годов XVIII века Лондон и его окрестности захлестнула волна преступности. Уголовный элемент, сгруппировавшись в преступные сообщества, чувствовал себя в путанице слабоосвещенных улиц и переулков весьма вольготно.

Правоохранительные органы, деморализованные постоянной невыплатой заработной платы, в значительной мере были ненадежны и коррумпированы. Генри Филдинг, к тому времени известный в качестве мирового судьи не менее, чем писатель, буквально схватился за голову, увидев, что из 80 констеблей, доставшихся ему в подчинение, доверять можно только шестерым.

Тщательно проанализировав сложившуюся оперативную обстановку, летом 1753 года Филдинг разработал подробную программу ликвидации организованных преступных сообществ (ОПС). Не буду останавливаться на всех ее аспектах. Отмечу только один: основной упор было решено сделать на развал ОПС изнутри с помощью разветвленной агентурной сети.

Справедливости ради стоит отметить, что негласный аппарат правоохранительными органами использовался и до Филдинга.

Но, во-первых, агентура задействовалась лишь в локальных расследованиях по факту преступления, об ее активном использовании в стратегических наступательных целях никто и не помышлял.

Во-вторых, среди информаторов была масса случайных людей типа печально известного Ваньки Каина, которые, вроде бы помогая правоохранительным органам, на самом деле сводили на нет все усилия в борьбе с преступностью. Эта часть негласного аппарата только дискредитировала в глазах населения веру в торжество закона.

На финансирование агентурной сети у герцога Ньюкасла было затребовано 600 фунтов стерлингов. С помощью этих средств все постоялые дворы и таверны были буквально нашпигованы осведомителями. Оперативно значимая информация потекла рекой. Пресса тех лет свидетельствовала: люди изумлялись неожиданному падению преступности, а криминальный мир буквально трещал по швам. Нарушать закон стало действительно опасно, ибо преступники не знали, от кого и что ждать. Более того, стало небезопасно помогать преступникам, так как на негласный аппарат одновременно были возложены функции борьбы с коррупцией в судебной системе и правоохранительных органах.

Ныне, когда коррупция в верхних эшелонах власти не является ни для кого секретом, невольно вспоминается судьба князя Матвея Гагарина. Этот шустрый поганец изрядно пограбил государство российское и когда был московским губернатором, и когда стал правителем Сибири. Прием пищи сей супостат осуществлял исключительно на золотых блюдах, колеса кареты крыл серебром, а лошадей своих ковал чистым золотом. Сынок мздоимца, путешествуя по европам, также ни в чем себе не отказывал, удивляя всех непомерной тратой денег.

В анналах истории не сохранилось имен тайных агентов обер-фискала Нестерова, сообщивших ему о злоупотреблениях князя. Но как бы там ни было, а в июле 1721 года Матвей Гагарин был торжественно повешен в Санкт-Петербурге перед окнами юстиц-коллегии в присутствии государя и всех своих знатных родственников.

Мало кто знает, что первые сотрудники «кровавой» ВЧК напрочь отвергали возможность использования в своей деятельности негласного аппарата, поскольку данные методы работы ассоциировались у них с царскими спецслужбами (охранными отделениями и корпусом жандармов) и назывались «методом провокаций». Считалось, что спецслужба нового пролетарского государства должна строить свою работу лишь на основе «чисто идейного содействия советских элементов».

Однако уже к концу первого года существования ВЧК Ф.Э. Дзержинский{Дзержинский Феликс Эдмундович (1877-1926). Организатор и первый руководитель советских органов государственной безопасности.} и его соратники пришли к однозначному выводу, что без агентуры о какой-либо серьезной работе по пресечению деятельности подпольных белогвардейских организаций не может быть и речи.

Подобное решение пришло не сразу и не вдруг. Ему прямо способствовал опыт, накопленный ВЧК в ходе разоблачения польской агентурной сети и перевербовки на идейной основе ряда офицеров польской разведки.

Одним из них был Игнатий Добржинский{Добржинский (Сосновский) Игнатий Игнатьевич (1897-1937). Сотрудник советских органов госбезопасности. Комиссар госбезопасности 3 ранга. Награжден орденом Красного Знамени. Расстрелян как «враг народа». Реабилитирован посмертно.} – резидент польской разведки в Москве. Начальнику Особого отдела ВЧК Артузову удалось не только перевербовать его, но и переубедить на идейной основе, сделать кадровым сотрудником ВЧК. С его помощью был ликвидирован ряд резидентур польской разведки.

Не утратили эти методы свою актуальность и сегодня. Ведь еще ни одно так называемое «цивилизованное государство с развитой демократией» не отказалось от использования негласного аппарата в интересах защиты своей безопасности. Анализ высказываний руководителей американских спецслужб в открытой прессе четко показывает то, что в последние годы из всех средств разведки, используемых прежде всего против России и

государств СНГ, приоритет отдается агентурным методам.

На этот счет характерна публикация в газете «Нью-Йорк таймс». В ней, в частности, говорится: «Спутники, которые когда-то считали чудом разведки, как оказалось, были неспособны выявить военные намерения Саддама Хусейна или сфотографировать экономический крах советской системы… На деньги, которые стоит один не слишком дорогой разведывательный спутник, ЦРУ может нанять буквально тысячи агентов».

Таким образом, и международная практика, если позволительно так обобщенно выразиться, не отрицает использование негласных средств в системе обеспечения безопасности государств. Это еще раз доказывает, что спецслужбы всего мира опираются в своей деятельности на возможности агентуры. Доморощенные «правозащитники» могут спорить на эту тему до срыва голосовых связок и стучать себе в грудь до ее полного посинения, но против правды не попрешь: во всем мире нет прецедента, когда бы работа по обеспечению безопасности осуществлялась только гласными методами.

Кстати, тут есть чему поучиться у американских органов правопорядка. По сведениям печати, только на полицию Нью-Йорка работают примерно 500 негласных сотрудников. При этом отдел собственной безопасности имеет в уголовной среде своих агентов, следящих, так сказать, из вражеского тыла за чистотой рядов самих блюстителей порядка. Поскольку ведущее место в Нью-Йорке занимают преступления, связанные с наркотиками, то неудивительно, что две трети арестов наркодилеров происходят с помощью негласных сотрудников.

После трагических событий 11 сентября 2001 года американские спецслужбы усилили агентурную работу и значительно расширили свой негласный аппарат. Необходимость создания на территории страны обширной агентурной сети из числа информаторов, по роду своей профессиональной деятельности активно контактирующих с населением, обсуждалась на уровне администрации и Конгресса США.

У нас же с конца 80-х и до недавнего времени все было с точностью до наоборот. Во времена горбачевской перестройки «демократическими» СМИ на институт негласных помощников советских спецслужб и правоохранительных органов было вылито море грязи. По авторитетной оценке автора «Записок начальника МУРа», полковника милиции Ю.Г. Федосеева, за период полного отрицания негласных методов было утрачено около трети агентурной сети. И только после трагических взрывов в Москве осенью 1999 года до многих противников «осведомительства» дошло, что получить необходимую сигнальную информацию для предотвращения террористического акта можно только при наличии агентуры среди его организаторов.

Как уже отмечалось, в «свободолюбивых» США ситуация с «доносительством» прямо противоположная, так, например, еще А. Даллес в своей книге{Даллес А. Искусство разведки. – М, 1992.} отмечал многолетнее плодотворное сотрудничество с Федеральным бюро расследований голливудского режиссера Бориса Моррсона. Не отстал от него и отец Микки Мауса Уолт Дисней, сотрудничавший как с ФБР, так и с Комиссией по расследованию антиамериканской деятельности. В архивах ФБР до сих пор хранится более 500 страниц агентурных сообщений знаменитого мультипликатора, который, поддерживая прекрасные отношения со своими друзьями-либералами, с завидной регулярностью информировал компетентные органы об их сомнительных высказываниях{Эрлихман В. Отец Микки Мауса – агент ФБР. //Экспресс// 2001, № 12.}. Так, например, на слушаниях Комиссии по расследованию антиамериканской деятельности Дисней дал показания о том, что коварные коммунисты, заполонившие все голливудские студии, покусившись на святое, даже пытались использовать Микки Мауса для ведения коммунистической пропаганды.

Под номером Т-10 по учетам ФБР проходил и некий актер второго плана, уделявший профсоюзной деятельности не меньше времени, чем актерской игре. Эта история о семейном агентурном подряде братьев Рональда и Нила Рейганов достаточно широко известна в Штатах{Саммерс Э. «Империя» ФБР – мифы, тайны, интриги. – Смоленск, Русич, 2001.}.

Да и наша «демократическая» интеллигенция, сегодня без конца обвиняющая органы безопасности во всех смертных грехах, в те стародавние была более сговорчивой. Пока что только актер Михаил Козаков в августе 2002 года открыто признал, что в 1957 году был завербован КГБ СССР и даже по заданию органов пытался «вступить в близкие отношения» с

французской журналисткой.

В этой связи можно привести еще одну характерную историю из книги Сергея Алмазова{Алмазов С. Налоговая полиция: создать и действовать. Воспоминания первого директора налоговой полиции. М., Вече, 2000.}. Не раскрывая фамилии фигурантки, Алмазов рассказывает о том, как в памятном 1991 году председатель КГБ В.В. Крючков пригласил на неофициальную беседу одну из правозащитниц, которая громче всех кричала о необходимости раскрыть архивы Лубянки. Внимательно выслушав гневную тираду посетительницы о гнусности и коварстве чекистов, Крючков положил на стол перед ней личное дело ее отца, чьим именем она начинала и заканчивала все свои выступления на митингах и перед телекамерами. Положил и оставил в кабинете одну.

После ознакомления с документами женщина ушла с Лубянки в состоянии прострации. После этого прошло уже много лет, но больше ни разу (по крайней мере публично) она не призывала открыть спецхраны и обнародовать все материалы по репрессированным.

Причина весьма банальна: женщина своими глазами увидела и прочла агентурные сообщения своего отца на своих коллег и друзей, одиннадцать из которых пошли под расстрельные статьи.

В начале 90-х годов прошлого века небывалого размаха кампания по выявлению агентуры бывшего КГБ достигла в Прибалтике. Но что характерно, «охотники на ведьм» не отрекаются вообще от использования негласных помощников. Громя агентов КГБ, они в то же время создают в национальных спецслужбах новый, «удобный» для себя агентурный аппарат.

В начале 90-х годов прошлого века в головах некоторых доморощенных «демократов» существовала идея о заключении двухсторонних соглашений с США и странами Западной Европы об обоюдном прекращении разведдеятельности. Ха-ха-ха… Ну подписала бы Россия с ними такое соглашение, тогда против нас они стали бы работать через возможности прибалтийских и иже с ними разведок. Воистину у нас в стране все делается неспроста. Вот если бы еще не сдуру…

Бывает и такое, что усердия «охотников» обретают просто анекдотический характер. Так, например, бывшее Федеральное собрание Чехословакии 5 марта 1992 года решительно потребовало запросить у правительства России списки и материалы на чехословацких граждан, сотрудничавших с КГБ СССР. Вот только что-то подход был весьма избирательный, следовало бы запросить все спецслужбы мира о наличии в их агентурной сети чехословацких граждан.

Смех смехом, а если хорошо подумать, то России сильно повезло с тем, что прораб Бакатин, заявивший в одном из своих многочисленных интервью: «Агентурная работа – это омерзительная работа», «в органах» к этому времени уже не числился.

С Бакатиным связана одна весьма показательная история. После своего назначения Председателем КГБ СССР он снял с 4-го этажа здания на Лубянке, где находились кабинеты высшего руководства Комитета, статус особой режимной зоны, вход на территорию которой осуществлялся только по спецпропускам. Спустя несколько дней после этого исторического события один из генералов обнаружил у себя в кабинете мирно спящего на диване бомжа. Некто проник в здание КГБ и жил там два выходных дня, уютно расположившись в генеральском кабинете.

(Яровой А. «А» и «Б» служили в КГБ. «А» упало, «Б» пропало. // Национальная безопасность и геополитика России // – 2002, № 9 (38)

Крайне опасно, когда в роли «разоблачителей» выступают бывшие сотрудники «компетентных» органов. Предать человека, с которым ты работал, совместно решая вопросы обеспечения безопасности страны, которому обещал хранить тайну сотрудничества, значит не только разгласить государственные секреты, но и потерять офицерскую честь, да и просто человеческую порядочность. Ярким примером такой моральной нечистоплотности может служить новоявленный американец Олег Калугин.

2. Классификация информаторов

А сейчас давайте попытаемся детально разобраться с задачей привлечения к доверительному сотрудничеству информаторов службы безопасности предприятия.

Для «особо конфиденциальных товарищей» отмечу: в работе спецслужб секретными являются не сами методы агентурной работы, они довольно широко известны (достаточно почитать большинство детективов), – секретны имена людей, изъявивших желание сотрудничать, а также их участие в конкретных разведывательных или контрразведывательных мероприятиях.

Как уже говорилось выше, получить актуальную, достоверную и полную информацию о состоянии дел на самом хозяйствующем субъекте и в окружающей его среде невозможно без использования конфиденциальных источников информации. Информатор (лицо, снабжающее информацией службу безопасности на условиях сохранения конфиденциальности взаимоотношений в целях обеспечения защиты его (лица) от идентификации) является главной фигурой в работе подразделений безопасности хозяйствующих субъектов. Приобретение и целенаправленное использование информаторов составляют основное содержание деятельности сотрудников СБ. Все остальные средства носят вспомогательный характер.

Негласный аппарат службы безопасности пополняется двумя путями:

1) за счет людей, инициативно предлагающих свои услуги.

2) за счет тех, кого служба безопасности находит и привлекает к сотрудничеству самостоятельно.

Если в первом случае сотруднику службы безопасности остается только обсудить условия доверительного сотрудничества, поставить задачи по сбору информации и отработать способы связи, то во втором от него требуется не только найти, изучить и проверить человека, располагающего интересующими сведениями, но и убедить его в необходимости сотрудничества, в некоторых случаях – вопреки его воле и желанию.

База для привлечения к сотрудничеству весьма широка: идеологическая близость, корысть, компрометирующие материалы, недовольство руководством в связи с длительной задержкой продвижения по службе, ущемление национального или человеческого достоинства, зависть, желание отомстить за мнимые и настоящие обиды, авантюристические наклонности, честолюбие и тщеславие, одиночество, неспособность завести семью или круг близких друзей, наличие одержимости или хобби.

2.1. Классификация информаторов по их назначению

Самую первую классификацию агентов по их назначению в одной из глав своей великой книги «Искусство войны» привел китайский мыслитель и стратег Сунь Цзы еще в 400 году до нашей эры. С небольшими дополнениями эти категории сохранились и до наших дней. Сунь Цзы отмечал пять типов агентов: туземные, внутренние, двойные, невозвратимые и живые.

Термин **«туземные»** и **«внутренние»** можно рассматривать как источники, непосредственно находящиеся на объекте оперативного интереса.

О **«двойных»** агентах мы поговорим несколько ниже.

«Невозвратимые» – это агенты, предназначенные для дезинформации противника, возвращение которых обратно после выполнения задания не предусмотрено планом операции. В качестве примера можно привести заброску английской разведкой перед открытием второго фронта во Франции нескольких групп французского Сопротивления по проваленным гестапо конспиративным адресам с целью дезинформирования немецкого командования о месте высадке десанта.

И, наконец, **«живые»** агенты – те, кто пробирается в стан противника и ухитряется вернуться с собранной информацией обратно живым.

В плане дополнения классификации института доверительных помощников следует отметить и такую специализацию, не указанную Сунь Цзы, как **«агенты влияния».**

Определимся с термином «агент влияния» – это гражданин одного государства, который действует в интересах другого государства, используя для этого свое высокое служебное положение в верхних эшелонах власти: руководстве страны, политической партии, парламенте, средствах массовой информации, а также науке, искусстве и культуре.

Особое звучание в СССР эта тема получила в период конца 80-х – начала 90-х годов. Сейчас уже ни для кого не секрет, что крушение Советского Союза произошло во многом благодаря трудам предателей, действовавших в самых верхних эшелонах советского руководства. Председатель КГБ В. Крючков, имея достоверную информацию от агента в ЦРУ

О. Эймса, неоднократно докладывал президенту СССР М. Горбачеву об этом, но тот не желал ничего слушать в отношении верных «прорабов перестройки». Ну а те, особо не стесняясь, получали крупные гонорары за книги, которые никто не читал, за лекции, которые никто не слушал, и премии за особое рвение в разрушении собственного государства. Более подробно этот вопрос будет изложен в приложении к этой главе.

2.2. Классификация информаторов по степени доверия

По степени доверия и использования можно выделить **три категории информаторов,** они могут относиться как к внутреннему (контрразведывательное подразделение СБ), так и к внешнему (разведывательное подразделение СБ) кругу обеспечения безопасности хозяйствующего субъекта:

доверительные помощники (далее – ДП) – это те, кто активно негласно сотрудничает с СБ предприятия и выполняет ее задания по обеспечению безопасности хозяйствующего субъекта. В этой категории дополнительно стоит отметить следующие группы ДП:

– резиденты – доверительные помощники, осуществляющие руководство группой доверительных помощников или доверительных контактов. Важными чертами резидента являются душевная теплота, доброжелательность, умение добиваться глубокого взаимопонимания с людьми;

– содержатели конспиративных квартир – доверительные помощники, являющиеся хозяевами конспиративной (явочной) квартиры.

доверительные контакты – лица, выполняющие отдельные задания службы безопасности. Они дают лишь первичную, сигнальную информацию: кто-то где-то что-то краем уха услышал, краем глаза заметил и посчитал нужным сообщить СБ. В перспективе эти люди обычно являются объектами разработки для последующего привлечения их в качестве доверительных помощников;

другие контакты – это те, использование кого ведется «втемную» и происходит время от времени.

Под оперативными возможностями аппарата доверительных помощников понимается среда, в которой вращаются ДП и из которой имеется возможность получения интересующих службу безопасности сведений.

3. Этапы вербовочной разработки и их содержание

«В разведке нет отбросов, в разведке есть кадры», – мрачно шутил полковник Вальтер Николай{Вальтер Николай – начальник германской военной разведки периода Первой мировой войны.}. Не будем спорить с классиком, а попытаемся с помощью оперативной психологии разобраться в том, с кем нам завтра предстоит «идти в разведку» и как, используя специальные знания, можно с максимальной эффективностью выполнить поставленную руководством информационную задачу.

Оперативная психология – не вполне наука. Это частично искусство, как и сама общая психология. Ибо все, что имеет отношение к человеческому сознанию, не может претендовать на лавры строго научной дисциплины: слишком неопределенная материя. Хотя бы потому, что невозможно соблюсти важнейший критерий точной науки – повторяемость эксперимента.

Сама вербовка – процесс весьма сложный и по большей части достаточно продолжительный. Бывает, что он весь – от первого знакомства до привлечения к сотрудничеству – осуществляется одним и тем же оперативником. Иногда в этом процессе участвуют несколько сотрудников СБ: один заводит знакомство, другой изучает, третий договаривается о сотрудничестве, четвертый работает с завербованным агентом.

Подбор информаторов является одним из наиболее деликатных моментов в работе службы безопасности. Ошибка в выборе может обернуться не только личной драмой человека, изъявившего желание сотрудничать с СБ, но и провалом тщательно спланированного разведывательного или контрразведывательного мероприятия.

Процесс привлечения к сотрудничеству доверительных помощников службы безопасности предприятия включает в себя десять этапов:

1. Выявление кандидата.

2. Оценка его способностей и мотивации.
3. Первичный контакт.
4. Период установления доверия. Создание расположения к себе.
5. Привлечение к сотрудничеству объекта вербовочной разработки.
6. Закрепление оперативного контакта.
7. Проверка доверительного помощника.
8. Обучение доверительного помощника.
9. Руководство деятельностью доверительного помощника.
10. Завершение работы (в случае, если по каким-то причинам ОВР или ДП окажется непригоден для дальнейшего использования).

3.1. Выявление кандидатов

Итак, кто же нам все-таки нужен? Сама по себе вербовочная уязвимость (возможность вербовки объекта) того или иного человека не должна являться основным критерием его привлечения к сотрудничеству. В подавляющем большинстве случаев привлечение к доверительному сотрудничеству обуславливается реальной возможностью получения объектом интересующей информации (оперативными возможностями объекта) и, кроме того, степенью надежности его как возможного партнера в силу его морально-этических качеств.

При этом вовсе не обязательно, чтобы объект обладал высоким социальным статусом – процесс поддержания контакта с ним может быть достаточно накладен в финансовом отношении, а вот успех дела далеко не гарантирован. Значительно проще разговорить «имеющий доступ» обслуживающий и технический персонал, который по своей информированности иногда не уступает и топ-менеджерам. В большинстве случаев оперативника интересует не мнение самого начальника как такового, а правильно и без искажений изложенная фактура.

Для выхода на лицо, обладающее интересующей информацией, как правило, используют так называемые «долгоиграющие» или многоходовые оперативные комбинации. На первом этапе к сотрудничеству привлекается наводчик, как правило, не имеющий прямого доступа к интересующей информации, но имеющий постоянные (деловые, родственные, интимные и т.д.) связи с такими людьми. С его помощью уточняется круг людей, располагающих нужными сведениями, собирается необходимая фактура по каждой персоналии, а в некоторых случаях допускается посредничество информатора для знакомства оперативника с объектом или даже передача через него вербовочного предложения.

В качестве примера можно привести известную «кембриджскую пятерку», которая была завербована посредством описанной выше цепочки. После успешной вербовки членов «пятерки» советская разведка неоднократно их использовала в качестве наводчиков на людей, располагающих важной информацией и благожелательно настроенных по отношению к СССР.

3.2. Оценка способностей и мотивации

При проведении мероприятий по привлечению к доверительному сотрудничеству конкретного человека первым делом необходимо исследовать его биографические данные и составить психологический портрет.

На первом этапе изучения кандидата, или, как мы его будем называть далее, объекта вербовочной разработки (сокращенно ОВР), очень полезен сбор информации из сторонних источников, например по месту жительства и работы (прежней работы) ОВР (зашифрованный опрос соседей и сослуживцев о его поведении, отношении к деньгам, пристрастии к алкоголю и наркотикам, возможных отклонениях в психическом и сексуальном поведении).

Собранная данным способом фактура хоть и представляет собой весьма распространенную форму получения первичной информации об объекте, впрямую используется очень редко. Составленный таким образом психологический портрет может показаться достаточно полным, но окончательно быть в этом уверенным нельзя, учитывая возможное сознательное искажение ОВР информации о себе.

Чтобы правильно оценить поведение объекта, необходимо выяснить – какими побуждениями и какой информацией, полученной предварительно, он руководствуется в своих поступках, т.е. провести анализ его мотивирующей среды. Так, например, во времена «железного занавеса» для ЦРУ в качестве вербовочной базы наибольший интерес представляли

лица из стран Восточной Европы в возрасте от 35 до 45 лет, когда человек вне зависимости от того, хочет он того или нет, производит психологическую переоценку достигнутого им в жизни. Как раз на этом этапе жизненного цикла чувство неудовлетворенности работой и семейным положением достигает своего апогея. В этой связи оперативникам американской разведки для более плотного изучения рекомендовались лица, которые в силу тех или иных причин не могут сработаться с начальством, не находят взаимопонимания с коллегами по работе и считают себя недооцененными и лишенными перспектив на дальнейшее. Все это могло побудить этих персонажей заняться поиском каких-то необычных путей самореализации, в том числе и в форме сотрудничества с иностранной разведкой.

Особое внимание инструкция ЦРУ по вербовке граждан из стран соцлагеря обращала на работу с тщеславными, самонадеянными людьми, считающими себя личностями исключительными, нетерпимо относящимися к обычным жизненным трудностям и присваивающими себе право получить от жизни гораздо больше, что они заслужили. Наиболее характерными психологическими особенностями таких людей являются самовлюбленность и эгоцентризм. Индивидуумы, обладающие этими качествами, однозначно считают, что им уготована особая роль в жизни. Они жаждут успеха и признания. При этом не может не заслуживать внимания и присущее многим из них желание отомстить конкретным личностям или хозяйствующим субъектам, которые, по их мнению, стали препятствием на пути удовлетворения их устремлений.

В плане вербовочной уязвимости большого внимания заслуживают лица «с двойным дном», или, как говорят, с «раздвоенной либеральностью». Важным показателем этого является проявление двуличия в семейных отношениях.

Если обратиться к опыту Комитета госбезопасности СССР, то непредвзятый анализ показывает, что подавляющее большинство его негласных сотрудников работали по идейным соображениям. Вторую по значимости группу держали на компромате. И только самый мизер составляли те, кто откровенно требовал за свою работу денег (они, кстати, были самыми ненадежными партнерами).

Однако идеализировать «идейные» источники также не стоит. Доверительный помощник, который работает только из идеологических соображений, может под влиянием каких-нибудь психологических факторов изменить принятое решение о сотрудничестве. Считая себя добровольцем, он полагает, что в любой момент может от него отказаться.

Да и сами «идейные» мотивы для сотрудничества могут быть самыми разнообразными и иногда сводятся к природной склонности человека к болтливости, интригам или доносительству. Одним из побудительных мотивов к доверительному сотрудничеству может стать месть. Если обратиться к истории, то многие арабы сотрудничали с израильской разведкой «Моссад» совсем не ради денег, а ради того, чтобы разделаться со своими соседями, которые их когда-то обманули или обидели. В нашей стране в эпоху тотального обмана это направление также имеет большие перспективы.

В то же время ДП, работающий исключительно на материальной основе, чувствует себя обязанным передавать информацию в обмен на то, что ему платят, к тому же он прекрасно понимает, что за этим всегда маячит угроза шантажа. Оперативник всегда может оказать нажим на источник, демонстрируя ему документальные доказательства его финансового интереса. Однако информатор, работающий только за деньги, ненадежен, так как легко может стать «двойником», оказывая «дополнительные» услуги тому, кто заплатит больше, чем вы.

Обсуждая подобные проблемы, большинство экспертов в области разведки и контрразведки склонны высказывать мнение о необходимости комплексного подхода в работе с источниками конфиденциальной информации: плохо, если агент работает только за деньги, но и бескорыстие агента тоже должно иметь свои пределы.

В случае если получение информации невозможно без откровенной материальной основы, то психологически очень важно сразу дать деньги и разрешить их тратить. Нельзя покупать человека теоретически. «Нашему» человеку необходимо не только увидеть деньги живьем, но и пощупать, понюхать и прикинуть, как их можно потратить. «Нашему» человеку гораздо проще расстаться с самой крупной, но неосязаемой суммой, чем с самой маленькой, но удерживаемой им в руках.

Как известно, самый лучший способ расположить к себе человека, особенно зажатого в тиски нужды, – это, не тратя лишних слов, решить его материальные проблемы.

Но есть и еще одно простое, но, к сожалению, не всегда четко осознаваемое правило – не стоит грубо совать человеку деньги, даже если он сильно в них нуждается. Материальный аспект сотрудничества может расшифровываться весьма неоднозначно: дополнительный заработок, коммерция, оказание разовой услуги для приобретения крупной вещи, оплата медицинских расходов, связанных с тяжелой болезнью, бесплатный вояж за границу, финансирование предпринимательской деятельности. Так, например, в практике КГБ СССР тех, кто отказывался брать деньги, поощряли разнообразными подарками. Это могли быть шахматы, набор столярных инструментов, фотоаппарат – т.е. то, чем человек увлекался.

Уже упоминавшийся С. Алмазов в своей книге приводит следующую историю: «Однажды один из агентов дал мне очень серьезную информацию, реализация которой предотвратила утечку за рубеж совершенно секретных сведений.

В то же время я прекрасно знал, что агент категорически откажется от материального вознаграждения. Благо что уже изучил его пристрастия и понял, чем можно отблагодарить человека: он страстно увлекался домашними заготовками. А тогда страшнейшим дефицитом являлись крышки для консервирования. Что, если попробовать поискать их? Сам не справился, пришлось поднять на ноги друзей из ОБХСС: выручайте, не для себя лично надо, для дела – и в конце концов принес ему полный чемодан крышек».

(Алмазов С. Налоговая полиция: создать и действовать. Воспоминания первого директора налоговой полиции. М., «Вече», 2000.)

Как уже говорилось выше, не стоит придавать главенствующего значения материальному стимулированию, но показывать свое внимание небольшими подарками или торжественным обедом в честь знаменательных для этого человека дат и событий просто необходимо. Большинству людей прежде всего дорого внимание к своей персоне, а не цена полученного подарка.

3.3. Первичный контакт

По заранее разработанному плану организуется «случайное» знакомство, в процессе которого продолжается изучение объекта, производится его идеологическая обработка и зондаж в интересующем направлении, то есть определяется, что может быть использовано в качестве основы вербовки.

Вербовочное предложение на первой же встрече никто и никогда не делает – это грубейший непрофессионализм. На данном этапе устанавливается личный контакт с объектом разработки, что позволяет лучше почувствовать ОВР в процессе общения, организовать более глубокое изучение его как личности, проверить на объективность информацию по вопросам, ответы на которые уже хорошо известны.

За тысячелетнюю историю разведки разработано немало разнообразных способов получения интересующей информации. От самых примитивных, когда вопрос задается, что называется, в лоб, не заботясь о легендировании направления оперативного интереса и о соблюдении элементарной этики, до самых изощренных, когда ваш визави даже не догадывается, что является участником разведывательного процесса, а каждое сказанное им слово – не просто вибрация воздуха, а очень важная разведывательная информация.

В последнем случае большой практический интерес представляют проективные методики исследования личности объекта. Смысл их состоит в том, чтобы «ненавязчиво» побудить ОВР к тому, чтобы он, обсуждая, с его точки зрения, безопасные темы, высказал бы свое личное отношение к смоделированной ситуации. В большинстве случаев «Я» объекта невольно проецируется на предмет и форму его рассказа и, рассказывая об отвлеченных вещах, человек неизбежно привносит в рассказ информацию о себе самом.

В целях выявления ответов, не соответствующих действительности, задаются специально подготовленные вопросы, по ответам на которые можно судить о степени искренности отвечающего.

Алгоритм исследования ОВР с помощью проективных методик очень прост: в результате оперативного управления беседой заострить внимание исследуемого на какой-нибудь отвлеченной теме:

– применив стимулирующую коммуникацию, внимательно его выслушать;

– и, наконец, расшифровать полученную информацию, тщательно проанализировав услышанное.

Так, например, в беседах о состоянии здоровья можно выяснить подробности биографии, сильные и слабые стороны характера объекта, его политические симпатии, круг общения, связи в окружении, перспективы продвижения по службе и т.д.

Весьма информативными являются беседы по обсуждению литературных произведений, кино– и видеофильмов. Они показывают уровень развития объекта и исповедуемые им жизненные принципы.

Сильной стороной этой методики является ее комплексный подход, т.е. семантический анализ полученных данных сопровождается сопоставлением информации, полученной путем визуального контроля внешних проявлений эмоциональных переживаний объекта. Именно поведенческие ситуации, незначительные жесты, отдельные случайные реплики ОВР, соответствующим образом обработанные и сопоставленные, помогают обрести необходимую транскрипцию сказанного и составить целостную картину.

На первый взгляд кажется, что не так уж трудно составить характеристику на человека, который говорит больше, чем нужно. Однако не следует забывать, что объект может выдавать себя совсем не за того, кем он является на самом деле. Выявленная попытка ввести в заблуждение может означать очень неприятные для оперативника вещи: от дальновидности и опыта ОВР до подставы агента-двойника и попытки втянуть вас в чужую оперативную игру.

«Не слушай, что говорят, смотри, что делают», – говорили древние и были правы. Вся совокупность мелочей, наблюдаемых в обычной обстановке, должна быть обобщена для того, чтобы дополнить собой психологический портрет кандидата по тем же параметрам, что и собранная ранее информация из сторонних источников: отношение к деньгам и материальной выгоде, к женщинам и алкоголю, к хорошей кухне и путешествиям, болтливость или сдержанность, суетливость или скромность, быстрота или замедленность рефлексов, импульсивность или хладнокровие, подозрительность или доверчивость, проницательность или поверхностность. Для составления психологического портрета ОВР достаточно информативным является посещение его рабочего места и, если это удастся сделать, то и места проживания. Общеизвестно, что человек пытается выстраивать окружающую его среду по своему вкусу. Вот эти предпочтения и надо диагностировать.

В оперативном плане весьма интересно применение методик швейцарского психолога Макса Люшера. Создавая свой тест, Люшер исходил из следующих соображений: восприятие цвета у человека сформировалась в результате образа жизни и взаимодействия с окружающей средой на протяжении длительного периода исторического развития. Так, например, темно-синий цвет ассоциируется с ночным покоем, а желтый – с солнечным днем и его заботами, красный напоминает о крови, пламени, ситуациях, требующих полной мобилизации. Любое проявление жизнедеятельности всегда сопровождается тем или иным эмоциональным состоянием. Поэтому и отношение к цвету эмоционально.

Люшер считал, что его тест универсален и одинаково хорошо работает в различных странах. На самом деле это не так, существует так называемая национально-культурная специфика. Но тем не менее во многих случаях тест можно использовать как довольно эффективное диагностическое средство.

Для оперативника, по роду своей деятельности постоянно нацеленного на контакты с людьми, важно помнить, что человек в зависимости от своего эмоционального состояния расположен к одним цветам и равнодушен к другим.

Очень интересно рассмотреть цветовую палитру одежды ОВР, особенно если объект – женщина. Например, преобладание зеленого цвета тест Люшера трактует так: «деятельность направлена на достижение успеха, приобретение независимости от обстоятельств. Действия целенаправленные, инициативные, направленные на преодоление преград». Или, например, сочетание желтого с черным – «весьма негативное состояние, отчаяние, суицидальные мысли». К сожалению, объем данной главы не дает возможности детально рассмотреть эту методику, поэтому желающим более подробно познакомиться с тестом Люшера я рекомендую обратиться к первоисточнику (в последнее время было издано достаточно большое количество литературы

по данному вопросу).

Также очень интересной методикой исследования личности ОВР может стать анализ его рисунков. Ни для кого не секрет, что очень часто человек, беседуя с коллегой или разговаривая по телефону, сам того не сознавая, что-то рисует. Анализ рисунков уже давно входит в инструментарий психиатров, позволяя определять не только интеллектуальные особенности, уровень умственного развития, но и характерные черты подсознания. Клинический опыт, который собирается годами, позволяет психиатрам ставить точный диагноз. В отдельных особо важных случаях есть смысл в привлечении для тестирования экспертов этого профиля.

Этот этап выполняет функцию фильтра грубой очистки: те, кто по каким-то причинам не подходит, отсеиваются, а остальные зачисляются в резерв для дальнейшей проверки.

Основной упор при подборе кандидатов следует сделать на уравновешенных людей, не стремящихся к дешевой популярности и не бравирующих своими связями со службой безопасности. Это должен быть рассудительный, выдержанный и строго организованный человек, владеющий логикой убеждения, обладающий высоким уровнем оптимизма, устойчивостью настроения и умением ждать. ОВР также должен отлично ориентироваться в окружающей обстановке и располагать широкими связями в самых разнообразных слоях общества.

Определяющими характеристиками профессиональной непригодности объекта к использованию являются следующие: богатое воображение, склонность придумывать события, не соответствующие действительности или давать собственное толкование сложившейся оперативной обстановке.

Так, например, в Приказе № 00140 Председателя КГБ СССР от 04.07.83 г. «Положение об агентурном аппарате и доверенных лицах органов государственной безопасности СССР», с выдержками из которого можно ознакомиться по адресам:

http://www.medialaw.ru/publications/books/honour/honour7
8.htmlhttp://www.internews.ru/books/honour/honour7 8.html,

говорится на эту тему следующее:

«4.12. Агент должен быть дисциплинирован в выполнении заданий и указаний оперработника, следовать выработанной ему линии поведения, в то же время проявлять находчивость, инициативу, уметь действовать самостоятельно.

…Агенту независимо от основы вербовки должны быть присущи честность, верность обязательствам, данным органам КГБ. Необходимо своевременно пресекать любые возможные попытки агентуры использовать связь с органами КГБ в корыстных, тем более в преступных, целях, для подстрекательства людей к совершению уголовно наказуемых действий».

Но все это, конечно, в идеале, и у многих специалистов данное описание сотрудника негласного аппарата скорее всего вызовет лишь ироническую усмешку. Да, к глубокому сожалению, идеальные информаторы, полностью соответствующие описанному выше эталону, встречаются (как это ни прискорбно) крайне редко.

Поэтому в повседневной агентурной работе надо четко осознавать, что все привлекаемые к доверительному сотрудничеству источники – прежде всего живые люди со всеми своими достоинствами и недостатками, и, соглашаясь на сотрудничество со службой безопасности предприятия, они в большинстве своем руководствуются далеко не самыми благородными побуждениями.

Оперативнику частенько приходится контактировать не только с добропорядочными и законопослушными гражданами, волею судьбы получившими доступ к интересующей службу безопасности информации. Существует особая категория источников, имеющих откровенно криминальное прошлое и (как ни горько это признавать) настоящее. Информация, поступающая от них, особо ценна тем, что идет непосредственно из преступной среды, от соучастника совершенного преступления или очевидца.

Да, общаться с подобными типажами порой бывает достаточно трудно и противно, но таковы законы жанра. Агентурная работа с представителями этой категории – бесконечная шахматная партия со своим дебютом – вербовкой, многоходовыми оперативными комбинациями, победами и рокировками, заканчивающаяся частенько весьма закономерным эндшпилем – переходом самого информатора в разряд фигурантов уголовного дела, его

смертью при загадочных обстоятельствах или неприкрытой враждой к бывшему куратору.

Кстати, откровенный цинизм и «пофигизм» характерен не только для представителей криминальной среды. Ни для кого не секрет, что моральные устои российского общества основательно подорваны годами так называемых «демократических реформ». И сегодня в реальной жизни многими движут, как правило, довольно низменные побуждения. А поэтому достаточно часто приходится работать с контингентом из числа людей ущербных, закомплексованных, одержимых страстями или наделенных какими-то пороками, страдающих непомерным самомнением и, как им кажется, не понятых своим окружением, недополучивших причитающихся им благ и почестей за свои реальные или мнимые заслуги, корыстолюбивых и беспринципных, превыше всего ставящих личную выгоду и собственное благополучие, злобных и мстительных, не умеющих прощать нанесенные им обиды.

Естественно, все перечисленные качества сосредотачиваются не в одном человеке, хотя случается, что и в одном их набирается столько, что остается только удивляться, как его еще земля носит и почему его до сих пор не раскусили те, кто по своей близорукости доверил ему свои коммерческие секреты.

3.4. Период установления доверия. Создание расположения к себе

Только досконально изучив конкретного человека, можно подобрать к нему ключи. А для этого надо осторожно снять с него маску, которую он носит, чтобы произвести приятное впечатление на окружающих. В любом случае действовать необходимо очень деликатно, ненавязчиво, не лезть, что называется, в душу с расспросами, искать общие точки соприкосновения и общие интересы, внимательно присматриваться к объекту разработки, выявлять его жизненные ценности и приоритеты, а главное, слабые и уязвимые места, используя которые, можно на него эффективно влиять.

В агентурной работе различают две категории сотрудников: вербовщики и агентуристы. Вербовщик должен обладать многими качествами: хорошо разбираться в людях, быть тонким психологом, коммуникабельным и обаятельным человеком, способным быстро адаптироваться к людям и располагать их к себе, у него должна быть хорошая реакция, умение мгновенно переключать свое внимание, чутко улавливать перемену в настроении собеседника и в зависимости от этого вносить коррективы в тактику беседы и свое поведение.

Аналогичные качества необходимы и агентуристу – тому, кто непосредственно работает с агентом, но вербовщик помимо этого должен обладать значительно большим волевым потенциалом, в его характере должна быть определенная «агрессивность», проявляющаяся в умении воздействовать на эмоционально-волевую сферу другого человека, или, говоря простым языком, в способности в необходимом случае подавить волю объекта и заставить его принять нужное решение.

Если, как поется в детской песенке, «дружба начинается с улыбки», то вербовка – с первого прямого взгляда друг другу в глаза. Если вы оказались психологически слабее своего визави и не выдержали первый тяжелый взгляд своего собеседника, то лучше сразу расстаньтесь с надеждой на его вербовку. Стоит только однажды показать зависящему от вас человеку свою слабость, и после этого ведущее положение уже ничем не восстановишь.

В работе по привлечению к доверительному сотрудничеству всегда имеется риск неудачи, так как нет абсолютно одинаковых людей с тождественной до мелочей реакцией на происходящее.

Однако некие общие правила имеются. Оперативник, по роду своей деятельности нацеленный на постоянные контакты с людьми, должен понимать, что объект разработки формирует свое впечатление о нем в первую очередь по выражению его лица. Ничто так не расслабляет лицо, как доброжелательная улыбка, наблюдая которую объект потенциально воспринимает вас в положительном свете. Физиономии, на которых написаны высокомерие и презрение, всегда отталкивают, а, как говорят китайцы, «человеку со злым лицом нельзя открывать собственную лавку»… и работать в разведке, тихо и скромно добавим мы. При работе с женским контингентом личное обаяние (эмпатия) особенно необходимо: если по какой-то причине вы не понравились объекту, то делайте, что хотите, все бесполезно, работать она с вами не будет. Принуждением здесь добиться чего-то бесполезно. Практика показывает, что только доверие может наладить двустороннюю связь.

Каждого человека в первую очередь волнуют его собственные проблемы, а в повседневной жизни каждый человек страдает больше всего от того, что его никто не слушает. Самая большая проблема для большинства людей – найти себе тактичного и внимательного слушателя.

Главное в искусстве привлечения к сотрудничеству – это умение внимательно, не перебивая, слушать своего собеседника, и если у объекта есть желание, корректно и с уважением обсудить волнующую его тему. Никогда не стоит задавать прямых вопросов, беседу надо стараться построить таким образом, чтобы она выглядела как обмен мнениями между двумя равноправными и уважающими друг друга людьми, стремящимися общими усилиями разобраться в интересующей их проблеме и найти ей взаимовыгодное решение.

При этом делать это нужно по возможности деликатно, не ущемляя человеческого достоинства кандидата и не напоминая ему, что отныне он находится в полной зависимости от курирующего его оперативника и подразделения безопасности, которое тот представляет.

Искреннее уважение к доверительному помощнику, даже если он того не очень заслуживает, – залог его длительной и продуктивной работы. Без такого уважения, без учета возможностей и интересов самого информатора ничего хорошего из сотрудничества с ним не получится…

Если информатор в данный момент сообщает вам сведения, не представляющие для вас интереса, его все равно необходимо выслушать с выражением крайней заинтересованности на лице и сердечно поблагодарить после встречи за полученные ценные сведения. Однако следует помнить, что неумение тактично вывести собеседника из длительного безрезультатного монолога – показатель низкой профессиональной квалификации самого оперативника.

Кстати, еще об одном очень важном моменте. Откровенная демонстрация расовых предрассудков, пренебрежение к политическим взглядам источника или приверженности его той или иной религиозной конфессии – показатель полной профессиональной непригодности. Хороший агентурист в силу своих служебных обязанностей просто обязан быть убежденным «интернационалистом».

Все это в совокупности и дает формулу успешной работы с источниками информации.

3.5. Привлечение к сотрудничеству объекта вербовочной разработки

Привлечение к доверительному сотрудничеству – дело тонкое, тут одним напором и силой голосовых связок не возьмешь. И давить на ОВР с начальственными нотками в голосе и откровенно плевать в душу, наверное, не стоит, даже если объект этого заслуживает.

Никогда не форсируйте события, очень часто в вербовочной разработке периоды активности, когда одно действие следует за другим и решения приходится принимать мгновенно, сменяются продолжительными периодами выжидания. **Помните, хороший вербовщик очень похож на рыбака, а рыбалка – удел терпеливых. В разведке и контрразведке поспешные действия – непозволительная роскошь, часто заканчивающаяся звездочкой на очередном обелиске.**

Большое значение в агентурной работе имеет правильный выбор момента для обращения к эмоциональной сфере объекта. Ведь когда говорят эмоции, рассудок обычно отдыхает. В качестве подтверждения этого постулата можно привести историю вербовки подполковника, (в дальнейшем генерал-лейтенанта) ГРУ Дмитрия Полякова. В 1961 году, когда Поляков начал работать в нью-йоркской резидентуре ГРУ, в США свирепствовала эпидемия гриппа. Его младший ребенок простудился, получил осложнение на сердце, и спасти его могла только срочная операция. Поляков попросил руководство резидентуры оказать материальную помощь, чтобы оперировать сына в нью-йоркской клинике, но получил отказ, и младенец умер.

Этим не преминули воспользоваться вербовщики ФБР. Буквально на следующий день после смерти ребенка они сделали озверевшему от несправедливости судьбы и своего начальства разведчику предложение о сотрудничестве. Поляков принял его безоговорочно.

Вообще работа в таком стиле – это фирменный конек американцев. Так, например, после августовских событий 1991 года, когда многие теперь уже бывшие советские граждане находились в состоянии сильной прострации, американские спецслужбы совместно со своими союзниками провели массовые вербовочные подходы к сотрудникам КГБ и ГРУ, работавшим под дипломатическим прикрытием. И, как ни горько это признавать, имели значительные

успехи.

Существуют и так называемые методики привлечения к сотрудничеству под давлением. Эту категорию доверительных помощников принуждают к сотрудничеству компрометирующими материалами, угрозой привлечения к уголовной ответственности или нарушения их социального, криминального или семейного статуса. Как правило, сотрудничество с такой агентурой длится недолго. Страх постепенно притупляется, и энтузиазм информатора падает, он старается уклониться от контактов или ограничивается малозначащей информацией. Но для работы по конкретному делу на короткое время он вполне пригоден.

В данном случае очень важно помнить, что человек с сильной нервной системой, которого «сломали» на компромате, как жертва насилия будет подсознательно жаждать реванша и, что вполне возможно, однажды попытается его взять. Человек со слабой нервной системой может выдать на такой «жесткий» вербовочный подход неадекватную реакцию в виде попытки покончить жизнь самоубийством.

В качестве иллюстрации печальных последствий «жесткой» вербовки на компромате, игнорирования контроля психологического состояния агента, а также грубейшего нарушения курирующим оперативником правил агентурной работы можно привести следующую весьма поучительную историю.

В конце XIX века жандармский полковник Судейкин для создания агентурных позиций в среде народовольцев выбрал в качестве объекта вербовочной разработки некого революционера по фамилии Дегаев. Основой для привлечения объекта к сотрудничеству должна была стать его компрометация через подставу одиннадцатилетней проститутки, отличавшейся дьявольской красотой и необузданными сексуальными инстинктами.

Фотоаппаратура в специально оборудованном номере меблированных комнат купца Калашникова дотошно зафиксировала любовные утехи женатого Дегаева. В дальнейшем после демонстрации наиболее пикантных сцен Судейкин сделал пламенному революционеру деловое предложение, от которого тот ну никак не смог отказаться.

Стоит отметить, что развлечения подобного рода, тем более с лицами, не достигшими половой зрелости, в народовольческих кругах карались безжалостно и, как правило, без излишнего формализма. Ну а раз так, то пути назад у Дегаева не было.

Однако в дальнейшем сам Судейкин потерял голову от прелестей и квалификации малолетней гетеры. Нарушая все писаные и неписаные правила агентурной работы, он не только поселил свою пассию на одной из конспиративных квартир, но и содержал ее за счет фондов Охранного отделения.

Узнав об этом, Дегаев совсем потерял голову. Он покаялся в своем предательстве перед товарищами и вызвался жестоко покарать царского сатрапа. Дождавшись очередной конспиративной встречи с куратором, он явился на явочную квартиру с двумя коллегами по партии. Зная, что Судейкин всегда на случай покушения носит кольчугу, он для страховки прихватывает с собой ломик{Галвазин С.Н. Охранные структуры Российской империи. Формирование аппарата, анализ оперативной практики. – М., 2001.}.

Анализируя происшедшее, стоит выделить по меньшей мере три мотива заставивших Дегаева пойти на такое:

во-первых, личное оскорбление, вызванное грубой вербовкой, и ощущение себя униженным в отношениях с Судейкиным;

во-вторых, исполнение воли товарищей по партии, которым он покаялся после вербовки;

в-третьих, чувство марионетки, когда он убедился, что охранка в лице чиновника Судейкина претендует не только на управление его поступками и мыслями, но и на вмешательство в его личную жизнь.

Итак, еще раз повторюсь: если на стадии вербовочной разработки добровольное согласие кандидата о сотрудничестве получить невозможно, то объект привлекается на основе материалов, содержащих сведения или документы, разглашение или реализация которых может привести к потере социального статуса или экономического благосостояния ОВР.

В этом случае прежде всего надо четко определиться с тем, какие именно деяния объекта могут его скомпрометировать в глазах значимых для него персонажей, а какие нет. При анализе нужно учитывать психологические, образовательные, национальные и религиозные

особенности менталитета объекта и его окружения.

В качестве примера приведу одну старую комитетовскую байку о попытке вербовки на компромате сотрудника французского посольства в Москве. Наружное наблюдение показало, что интересующий контрразведку объект является большим поклонником прелестей московских красавиц, поэтому и ловить его решили в «медовую ловушку»{Медовая ловушка – на оперативном жаргоне мероприятие по привлечению к доверительному сотрудничеству через подставу сексуального партнера, устраивающей объект сексуальной ориентации.}.

К объекту весьма грамотно подвели «ласточку» и организовали ЭТО. Затем, потирая ладони в предвкушении звездопада званий и должностей, француза под благовидным предлогом вытащили из посольства и пригласили на закрытый просмотр в небольшой уютный ведомственный кинозальчик. Просмотр немого варианта картины проходил в гробовой тишине, которую весьма неприятно оживляло тяжелое дыхание объекта. А когда загорелся свет и атташе, щурясь от удовольствия, с чувством глубокого восхищения стал нахваливать операторскую работу, выбор ракурса съемки и талант монтажера, зубовный скрежет контрразведчиков был слышен далеко за пределами Садового кольца.

Пределом терпения стал момент, когда француз с милой непосредственностью попросил сделать ему копию картины, заявив о том, что теперь только с ее помощью он вместе с женой будет коротать длинные зимние московские вечера, с благодарностью вспоминая этих милых русских, доставивших ему ни с чем не сравнимое эстетическое удовольствие.

Также в советские времена частенько практиковался вариант «возвращение мужа из командировки». «Ласточка» приглашала объект к себе на квартиру, куда в самый ответственный момент вваливался здоровенный детина, изображавший мужа-геолога, и с нецензурной бранью принимался гонять полуголых любовников по квартире. Представление заканчивалось прибытием наряда милиции, якобы вызванного соседями, и составлением протокола о происшествии. Кое-кого из кандидатов на вербовку после таких коллизий приходилось откачивать в реанимации. В настоящее время на хозяйствующих субъектах при привлечении доверительных помощников из среды пролетариата в основном используются различные нарушения кандидатами на привлечение к доверительному сотрудничеству действующего законодательства или внутреннего распорядка предприятия, существенную роль может сыграть тяга к спиртному на рабочем месте. Кратко этот метод можно сформулировать следующим образом: «Не хочешь стучать – будешь перестукиваться».

В данном случае основной проблемой является организация четкого взаимодействия охраны предприятия и оперативных подразделений службы безопасности. На утреннем совещании оперативный состав СБ в целях выявления возможных вербовочных ситуаций объектов оперативного интереса должен быть в обязательном порядке ознакомлен с суточной сводкой происшествий на предприятии и с фамилиями их непосредственных участников.

Ну а что же делать, если объект разработки, с которым оперативник стремится установить доверительные отношения, не хочет помогать ему в силу того, что видит в нем представителя конкретного хозяйствующего субъекта, о котором у объекта в силу каких-то эмоциональных моментов весьма нелестное мнение?

В данном случае можно порекомендовать попытаться осуществить вербовочный подход к объекту от имени другой организации, не вызывающей у объекта морально-этического отторжения. На оперативном жаргоне подобные мероприятия называются вербовка «под чужим флагом».

Под этим «флагом» может подразумеваться какая-то реально существующая или фиктивная организация, нуждающаяся в имеющейся у объекта информации. Главное, чтобы ее цели и задачи соответствовали взглядам и настроениям объекта разработки.

Но это еще не все. Иногда службе безопасности предприятия бывает необходимо иметь «своего игрока» в дружественной фирме. В этом случае также действовать нужно с предельной осторожностью. Ведь будет крайне неудобно – и это весьма отрицательно скажется на деловых отношениях, – если приобретенный в партнерской фирме источник провалится и укажет на своих реальных хозяев.

Главным приоритетом такой операции должно стать сокрытие истинных заказчиков информации, оптимальный вариант заключается в том, что информатор должен верить, что он

работает на конкурентов, иначе скандала не миновать. В этом случае также должна использоваться заранее разработанная легенда о работе с объектом абсолютно сторонней структуры, никак не связанной с вами.

Не стоит забывать, что использование в целях прикрытия «флага» государственных спецслужб и правоохранительных органов чревато уголовной ответственностью.

В качестве классического примера вербовки «под чужим флагом» можно привести агентурное проникновение ПГУ КГБ СССР в Федеральную разведывательную службу (БНД) ФРГ. Эта давняя история весьма детально описана в литературе. Поэтому я ограничусь лишь ее кратким изложением.

Прямой вербовочный поход к сотруднику БНД не сулил ничего хорошего. Поэтому МГБ ГДР и КГБ СССР начали многоходовую операцию «Скорпион».

Тщательно изучив обстановку в самой ФРГ и деятельность неонацистских группировок в Латинской Америке, для «чужого флага» было решено использовать широко распространенные среди сотрудников немецкой разведки неонацистские настроения. Для этого в Латинской Америке была создана фиктивная организация «Uberlebenstager». После того как слухи о ее существовании докатились до Европы, один из ее представителей появился в ФРГ якобы с целью консолидации носителей идей нацизма, переживших трагедию поражения во Второй мировой войне. Через некоторое время европейский филиал организации уже жил полнокровной жизнью, ему верили в ФРГ и даже оказывали различную помощь.

…В 1970 году секретарша из БНД 30-летняя Хайдрун Хофер познакомилась с красавцем-мужчиной. Он представился как Ханс Пушке: родился в Кенигсберге, после войны жил в Южной Америке, где вступил в тайный союз немцев-эмигрантов – борцов за единую «великую Германию», не зависимую от США. Хайдрун, дочь капитана вермахта, согласилась ему помогать, снабжая через него «истинных арийцев» секретной информацией из БНД. Через нее были получены характеристики и психологические портреты нескольких сотрудников БНД.

После подбора подходящего кандидата с ним якобы «случайно» познакомился «нелегал» КГБ, работавший под псевдонимом «Вальтер». Действуя от имени «Uberlebenstager», в феврале 1972 года «Вальтер» свел своего молодого друга с руководителем организации «бароном фон Хоэнштайном», роль которого сыграл Юрий Дроздов (в дальнейшем генерал-майор и начальник Управления «С» (нелегальная разведка) ПГУ КГБ СССР). Именно Дроздов и завершил оперативную комбинацию, приняв у новообращенного члена присягу и заверения в желании оказать любую помощь в священной борьбе с коммунизмом.

Этот агент под номером «Д-104» активно сотрудничал с «организацией» около пяти лет и был «законсервирован» после того, как в конце 1976 года полиция арестовала Хофер по наводке перебежчика из ГДР. В 1990 году в Москву на постоянное место жительства прибыл бывший начальник контрразведки БНД Ганс Иоахим Тидге, перешедший из ФРГ в ГДР еще в 1985 году.

А теперь давайте поговорим о том, как проводится вербовочная беседа – вершина мероприятия по привлечению к доверительному сотрудничеству.

В искусстве вербовки большое значение имеет ораторское искусство, помноженное на знание психологии. Здесь, как в любви – насильно мил не будешь. Реализуя свои коммуникативные способности, вербовщик должен быть тонким мастером ведения диалога, опытным полемистом и блестящим оратором, для которого характерно стремление к достижению тесного взаимодействия с объектом разработки.

Очень важным в вербовочной беседе является так называемый эффект доступности. Обычно его рассматривают в трех аспектах: техническом, эмоциональном и смысловом.

Технический аспект. Включает в себя устранение неверной постановки ударений, «слов-паразитов», неграмотных оборотов, нечеткости произношения, а также необычной манеры говорить.

Эмоциональный аспект. В формулируемые фразы необходимо включать больше активных глаголов и меньше прилагательных и пассивных существительных. В них возникает потребность только в том случае, когда необходимо подчеркнуть какие-либо особые свойства. Речь должна быть в достаточной мере экспрессивной (эмоционально-напряженной) – не следует сидеть неподвижно, полезно использовать жестикуляцию. То же относится и к живой

мимике, застывшее лицо не внушает доверия и оставляет впечатление напряженности.

Смысловой аспект. При построении фразы следует учитывать, что наилучшим образом воспринимается фраза, состоящая не более чем из 10-13 слов, хорошо – из 14-18 слов, удовлетворительно – из 19-25. Фразы, состоящие более чем из 25 слов, воспринимаются с трудом, а насчитывающие более 30 практически не воспринимается. В связи с этим предпочтение следует отдавать коротким предложениям.

Слова должны вплетаться в речь легко, а не с трудом разыскиваться в закоулках памяти. Поэтому для формирования навыка выбора правильного слова и эффективности воздействия рекомендуется хотя бы изредка брать в руки словарь синонимов.

Основные моменты проведения вербовочной беседы

1. В процессе вербовочной беседы вербовщик должен установить с объектом тесный психологический контакт. Во время беседы оперативник обязательно должен контролировать реакцию объекта по внешним проявлениям (мимика, жесты и др.), по степени восприятия им выдвигаемых тезисов (активное, пассивное), поддерживая таким образом постоянную обратную связь с объектом. Факторами проявления невербальной коммуникации являются поза, мимика, жесты, микродвижения конечностей (особенно рук), изменения тембра голоса, цвет кожных покровов и др. В диалоге с объектом очень важно использовать наблюдения за невербальными проявлениями, поддерживать так называемую «обратную связь», т.е. контролировать наличие или отсутствие контакта, наличие «эмоционального резонанса» как результата своей реплики, произнесенного тезиса и т.д. Это необходимо, в первую очередь, для контроля за состоянием объекта вербовочной разработки и в необходимых случаях – для коррекции своего поведения.

2. Держаться при проведении мероприятия нужно уверенно, демонстрируя твердую убежденность в своих словах.

3. Взгляд должен быть направлен в сторону объекта. При откровенном вызове ни в коем случае нельзя избегать взгляда объекта вам в глаза, в зрительной дуэли он первый должен опустить глаза. Но постоянно смотреть в одну точку тоже не рекомендуется.

4. Свою речь лучше всего начинать с краткого обращения к объекту, после которого должна последовать секундная (а в случае необходимости и более длительная) пауза. Пауза является особым риторическим приемом, с помощью которого фразы отделяются друг от друга. Но применять ее следует только в том случае, если у вас есть уверенность в том, что вы полностью владеете вниманием объекта. Именно в этом случае пауза бывает наиболее полезна для самостоятельного осмысления объектом полученной информации. По мнению психологов, интонирование и паузы способствуют приращению информации на 10-15%, что вытекает из особенностей восприятия.

5. Следите за четкостью своей речи, не говорите слишком быстро и ни в коем случае не монотонно.

6. С первых же слов внимательно наблюдайте за реакцией объекта. Эмоциональный компонент вашей речи должен рассматриваться с точки зрения расслабления и снятия у объекта эмоционального напряжения. Достигается это, например, с помощью уместной шутки или не слишком заумного анекдота.

7. При кульминации беседы в момент вербовочного предложения необходимо говорить убежденно, уверенно, с подчеркиванием каждого слова.

8. И, наконец, последнее: ни под каким видом не подавайте повод объекту заподозрить, что ваша речь дается вам с трудом, что вы устали или в какие-то моменты чувствуете себя неуверенно.

Кстати, работая с объектом, рассчитывайте свои силы, как эмоциональные, так и физические. В свое время при попытке завербовать советских разведчиков немало сотрудников западных спецслужб получили по голове первым же попавшимся предметом.

Еще на заре своей карьеры генерал КГБ СССР Г.П. Покровский при попытке вербовки его американскими спецслужбами так врезал своему вербовщику, что того пришлось откачивать несколько часов. В дальнейшем боксерские навыки еще не раз пригодились Георгию Петровичу: так, например, во время его командировки, уже в должности главы токийской резидентуры, ЦРУ попыталось осуществить силовой захват генерала, но сила снова была на

стороне советского разведчика.

(Чехонин Б. Журналистика и разведка. – М.: Алгоритм, 2002)

3.6. Закрепление оперативного контакта

Завершающая фаза вербовки предполагает закрепление агентурных отношений с доверительным помощником. Формой закрепления может выступать подписка о сотрудничестве, что, впрочем, не носит характер обязательного требования. Еще одной формой закрепления оперативного контакта может стать собственноручно написанное информатором первое агентурное сообщение или расписка в получении от оперработника денежных средств.

Если обратиться к истории, то, например, в спецслужбах царской России никакого документального закрепления отношений ни с «секретным сотрудником», ни с владельцем «конспиративной» квартиры не требовалось. Даже деньги лидерам черносотенных организаций, секретным сотрудникам и чиновникам Департамента полиции выдавались безотчетно, без расписок из секретных смет с пометкой «на известное Его Императорскому Величеству употребление». Расписки брались лишь у ненадежных агентов.

В качестве классического примера закрепления доверительных отношений вербовщика с агентом, работающим из идеологических побуждений, можно рассмотреть вербовку гражданского аналитика военно-морской разведки США Джонатана Полларда израильской спецслужбой «Лакам». Несмотря на то, что израильтяне были абсолютно уверены в патриотических (сионистских) побуждениях своего агента, куратор убедил Полларда принять скромный презент в виде кольца с бриллиантом и 10 тыс. долларов наличными на карманные расходы.

Если провести детальный анализ причин, толкнувших Полларда в объятия израильской разведки, то можно с уверенностью утверждать, что это было сочетание его сионистских взглядов, склонности к авантюризму и попытки преодолеть комплекс неполноценности (осознать собственную значимость).

Во-первых, Полларду для утоления своих авантюрных наклонностей хотелось новых, неизведанных острых ощущений.

Во-вторых, как человек, фанатично преданный сионистской идее, Поллард получал большое моральное удовлетворение от сознания того, что помогает Израилю в борьбе с его врагами.

И, наконец, в-третьих, Поллард, компенсируя свой глубинный комплекс неполноценности, ощущал себя причастным к кругу немногих избранных (в данном случае – высшее руководство Израиля), причем специалисты «Лакама» на конспиративных встречах всячески подчеркивали то, что информация, исходящая от него, незамедлительно докладывается на самый верх пирамиды власти.

В процессе закрепления доверительному помощнику присваивается оперативный псевдоним и сообщается контактный телефон куратора{Телефон, предоставляемый в качестве контактного, должен быть по возможности «чистым», то есть никак не связанным с СБ. В случае невозможности предоставления «чистого» телефона доверительный помощник должен звонить куратору только с телефона-автомата. Использование корпоративных мобильных телефонов, распечатки звонков с которых, как правило, приходят в бухгалтерию предприятия, также надо исключить. В перестроечные годы, после появления телефонов, запоминающих последние номера исходящих звонков, в одной из фирм был разоблачен агент органов госбезопасности, который регулярно названивал своему куратору на коммутатор 224-**-**.|Или еще один пример. Коррумпированные коллеги стали подозревать офицера милиции в сотрудничестве с органами госбезопасности. Для этого они устроили ему соответствующую проверку. На столе ему оставили сообщение, исходившее якобы от сотрудника 3 отдела УКГБ по Энской области, курировавшего данное подразделение УВД, в форме следующей записки: «Звонил Семенов, просил перезвонить ему на работу».}. Дальнейшие встречи с ним проводятся в специально обусловленных местах на улице или на конспиративных квартирах.

3.7. Проверка доверительного помощника

Как правило, на первых порах ДП даются незначительные задания и поручения, строгое исполнение которых проверяется и корректируется. Затем уровень сложности задач

повышается, но контроль за доверительным помощником не ослабевает, иначе возможно все, что только возможно. В качестве примера приведу случай, описанный в книге А. Киселева «Секретная миссия на Ближнем Востоке». Один из членов курдской общины в СССР, некто «Халед», долгое время состоял в агентурной сети КГБ Узбекской ССР, отличался дисциплинированностью и неоднократно поощрялся за предоставляемую информацию. Однако с появлением возможности возвращения в Ирак стал уклоняться от сотрудничества и даже организовал наблюдение за явочной квартирой, где ранее с ним проводились конспиративные встречи. Так ему удалось расшифровать одного из агентов КГБ в курдской диаспоре{Киселев А. Секретная миссия на Ближнем Востоке. – М., «АСТ», 2000.}.

В практике разведывательной и контрразведывательной деятельности имеют место факты подставы оппонентами ложного источника через тщательно смоделированный на него «компромат». Особенно активно «подставы» использовались в эпоху холодной войны, сломав карьеры значительному количеству весьма перспективных сотрудников, чему, если обратится к мемуарам ветеранов разведки с той и с другой стороны, можно найти массу подтверждений.

Лицо, которое преднамеренно или непреднамеренно ведет тайную деятельность для двух и более спецслужб, передавая одной службе информацию о другой или о двух службах третьей, на оперативном жаргоне именуется «агентом-двойником», или «двойным агентом».

Во-первых, при использовании оппонентами «двойника» идет «засветка» направлений и целей оперативного интереса, а также методов работы, сотрудников и оперативных возможностей службы безопасности.

Во-вторых, передав несколько относительно достоверных сообщений, такой источник начинает гнать откровенную дезинформацию, используя которую можно получить серьезные проблемы.

В качестве еще одного примера негативных последствий утраты контроля над агентом можно привести дела Александра Огородника{А. Огородник послужил прототипом агента ЦРУ «Трианон» в романе Ю. Семенова «ТАСС уполномочен заявить», по мотивам которого был снят одноименный фильм.} и Михаила Казачкова. Оба они в свое время были агентами Второго главного управления (контрразведка) КГБ СССР, оба стали «двойниками» и сотрудничали с ЦРУ. Но если история первого достаточно известна, то о втором стоит рассказать более подробно.

Михаил Петрович Казачков был весьма неординарной личностью – молодой ученый, работавший в Физико-техническом институте им. Иоффе. Из приличной семьи, родители – кандидаты наук. Отец, Петр Петрович, работал реставратором в Русском музее, мать, Дора Аркадьевна, – преподавателем.

В поле зрения органов госбезопасности Казачков попал благодаря тому, что имел обширные контакты с американцами, как с туристами, так и с приезжавшими на несколько месяцев студентами-стажерами. При этом среди его знакомых были как агенты, так и кадровые сотрудники американских спецслужб.

Ну а как известно, в застойные времена регулярно общаться с иностранцами сотрудник секретного института мог только в том случае, если в поте лица помогал доблестным компетентным органам в их незримой битве с иностранными засланцами. Этим делом «не за страх, а за совесть» и занимался Михаил Петрович, находясь на связи у одного из сотрудников Управления КГБ по Ленинградской области. До сих пор в архиве питерского УФСБ хранится не одна сотня его боевых донесений. Правда, имел он с этого и немалую выгоду для себя лично, используя «дружбу» с органами как «крышу» при перепродаже «за бугор» предметов искусства, в основном различных дореволюционных изданий.

Поначалу абсолютно обо всем, что ему становилось известно, Казачков тут же информировал родную «контору». На его счету были и провалы агентуры ЦРУ, и даже более серьезные мероприятия. Схема была весьма проста – после сделки с Казачковым американцу на хвост садилась комитетовская «семерка» (наружное наблюдение), а затем бизнесмена-иностранца «тепленьким» брали на границе за контрабанду. Там суровые парни в штатском предлагали ему простую альтернативу: или десять лет в солнечном Магадане за вывоз национального достояния СССР, или вступление в доблестные ряды борцов с международным империализмом.

Естественно, что поначалу Казачкова проверяли и перепроверяли, но работал он на совесть, и тогда у курирующего его оперативника наступила самоуспокоенность. А тем временем сотрудник ленинградской резидентуры ЦРУ Дэнни Мак Артур Лофтин, работавший «под крышей» вице-консула США, приступил к активной разработке Казачкова. Да так, что тот «поплыл» и стал агентом-двойником.

Через некоторое время Михаил Петрович вторично привлек к себе внимание органов, но уже тем, что стал чересчур активно пытаться получить доступ к секретным сведениям, к которым не имел никакого отношения, для чего попытался завербовать своего коллегу. То есть Казачков, прикрываясь славным именем агента органов госбезопасности, стал откровенно работать на представителей «главного противника». При этом он не только сливал секретную информацию об институте, где работал, но и сдал американцам практически всех сотрудников 2-го (контрразведывательного) отдела Ленинградского управления КГБ. Сдал достаточно квалифицированно (сказалась хорошая школа и богатый опыт предыдущей работы) – если не знал фамилию, имя, отчество, то сообщал приметы и служебное положение.

После оперативной проверки всех этих фактов руководством УКГБ было принято решение прекратить шпионскую деятельность Казачкова и взять его с поличным. Взяли «двойника» осенью 1975 при конспиративной встрече на улице с уже упоминавшимся американским разведчиком Д. Лофтином.

На суде Казачков получил на полную катушку по 59-й статье пункт 1-Б – «измена Родине в форме шпионажа». Довольно интересна его дальнейшая судьба. В лагере он стал активно «косить» под диссидента, заявляя, что эти изверги и «бериевские выкормыши» расправились с несчастным человеком, который имел неосторожность встречаться с западными студентами для того, чтобы просвещать их насчет преимуществ социалистического строя…

Чтобы не допустить подобных случаев, лояльность негласного аппарата должна регулярно подтверждаться следующими проверочными мероприятиями:

– систематическая «подсветка» деятельности ДП через его окружение;

– перепроверка сообщений ДП через имеющиеся возможности оперсостава и негласного аппарата (так, например, агент КГБ в ФБР Р. Ханссен регулярно помогал советской разведке проверять и уточнять данные, которые передавал ей работавший в ЦРУ О. Эймс);

– постановка заданий по добыванию уже имеющейся информации с последующим анализом полученных результатов;

– провокация с подбрасыванием ДП информации, которую он бы предпочел не доводить до сведения службы безопасности;

– использование детектора лжи (полиграфа).

Но и это еще не все, для обеспечения безопасности проводимых оперативных мероприятий и конспирации действующего оперативного состава необходимо, чтобы доверительный помощник как можно меньше знал о планах и смысле проводимых СБ операций. Наиболее оптимальным является вариант, когда доверительному помощнику не сообщается о действительной цели получения информации. При невозможности полного сокрытия информации о планируемой акции, в которой участвует ДП, возможно легендирование его участия (т.е. сообщение правдоподобной, но не соответствующей действительности информации о цели и задачах данного мероприятия). Возможна также выдача нескольких заданий, среди которых имеется одно действительно необходимое, а остальные – совершенно бесполезны для дела. В этом случае исполнитель не может из ряда однотипных задач выделить приоритетную и, соответственно, не знает, что же в действительности интересует службу безопасности.

Существует еще несколько особенностей практической агентурной работы. Первая, это возможность откровенного мошенничества со стороны информатора, когда связь со службой безопасности рассматривается отдельными индивидуумами как способ необременительного набивания карманов за передачу высосанных неизвестно откуда сведений. Так, например, по различным причинам иммигрировавшие из СССР бывшие советские граждане изрядно потрясли мошну западных спецслужб, предлагая то «инфракрасные лучи, затем фальшивую информацию о ракетах… о разработке в красном Китае смертоносных лучей на базе лазеров»{Даллес А. Искусство разведки. – М., 1992.}.

Во-вторых, вплотную к мошенникам примыкают люди с явными отклонениями в психике или находящиеся в пограничных состояниях, общение с которыми может доставить не только кучу неприятных ощущений, но и поглотить массу драгоценного времени. Вспоминается история, когда некий «майор секретной внутренней контрразведки МВД» буквально затерроризировал своими визитами и сообщениями одного из сотрудников областного Управления ФСБ.

3.8. Обучение доверительного помощника

Перед тем как приступить к активному использованию доверительного помощника, необходимо обучить его правилам соблюдения конспирации, подчинению требованиям оперативной дисциплины, а также приемам и способам выполнения заданий службы безопасности.

Обязательное обучение доверительного помощника основам конспирации необходимо для того, чтобы информатор не стал жертвой собственной наивности, а иногда и целенаправленной провокации.

В этом плане весьма уместно вспомнить следующие комитетовские байки.

В мотострелковый полк приходит новый опер. Для представления его личному составу командир полка, уже изрядно принявший на грудь, строит личный состав и после представления лейтенанта грозным командирским голосом командует: «А теперь, кто на него будет работать, два шага вперед!». Никто, конечно, не вышел, но пара-тройка человек нервно дернулись, что позволило расшифровать их как агентов особого отдела. Комполка, конечно, со службы выгнали, но и оперу первое время пришлось весьма туго.

Или еще один пример. Командир полка и его начальник штаба конкретно подготовились к визиту сотрудника особого отдела, который должен был в ленинской комнате проводить собеседование с личным составом. Зная, что, как правило, у сотрудничавших с особым отделом военнослужащих отбирают подписки, они подложили под зеленое сукно стола копирку и листы бумаги. Все, что бойцы писали на столе, оставалось на листах под сукном.

Помимо готовности к возможным провокационным проверкам ДП должен обладать навыками выявления наружного наблюдения и «мягкого» отрыва от него. Для обоюдной проверки на возможное наружное наблюдение при встрече с информатором должны проводиться следующие мероприятия.

Точное место встречи не назначается, а указывается какой-нибудь неопределенный участок, на котором можно обнаружить друг друга на расстоянии прямой видимости. Например, вы на мостике, а ваш источник внизу; или вы с ним прогуливаетесь в различных углах парка; или на улице, разделенные расстоянием в два-три дома. Побродив десять-пятнадцать минут, как бы не замечая друг друга, устанавливаете визуальный контакт и подаете знак о том, что контакт установлен. Далее нужно спокойно проследовать попеременно, то обгоняя, то отставая, друг за другом, проверяя, нет ли хвоста. Такая карусель может продолжаться до получаса. Если выявлены хоть малейшие подозрения в ведении наружного наблюдения, контакт прерывается.

Более подробно с этими методиками можно будет познакомиться в следующей главе.

В повседневной работе необходимо постоянно контролировать, чтобы доверительные помощники при себе никогда не имели конфиденциальных инструкций или предписаний, которые могут идентифицировать их принадлежность к негласному аппарату.

Еще одним важным моментом является психологическая подготовка ДП к негласной деятельности. Деятельность доверительного помощника так или иначе связана с предательством человека, который ему доверяет. Пусть даже человек этот и преступает закон, но предательство есть предательство. Для поддержания устойчивого морально-психологического состояния информатора необходимо вести постоянную разъяснительную работу, убеждая информатора в правильности его выбора сотрудничества со службой безопасности.

3.9. Руководство деятельностью доверительного помощника

Для обеспечения безопасности доверительных помощников встречи с ними рекомендуется проводить на конспиративных или явочных квартирах (адреса, по которым оперативник может встретиться с информатором для откровенного разговора, на оперативном

жаргоне именуемые «кукушкой», что пошло от сокращения «КК»). Данная квартира может пустовать, в ней могут проживать люди, которые по условному сигналу безоговорочно предоставят помещение так, чтобы никто не мог зафиксировать момент встречи оперативника с нужным ему человеком. В качестве «кукушки» лучше использовать квартиру, расположенную в многоквартирном доме (причем не ниже третьего этажа), где жильцы весьма смутно представляют своих соседей. Неплохим вариантом конспиративной квартиры может быть офис «левой» фирмы, расположенный таким образом, чтобы входящего или выходящего информатора трудно было идентифицировать в общей массе посетителей.

На конспиративную встречу с источником лучше выходить за час-полтора до назначенного времени. В целях конспирации, не доезжая до «кукушки» три-четыре улицы, надо расплатиться с водителем (если это такси) или оставить автомашину на стоянке (если вы сами за рулем). Далее проехать на общественном транспорте две-три остановки назад, потом три-четыре вперед. Выйти за остановку до места встречи и пройти пару кварталов пешком. Причем маршрут движения должен быть составлен так, чтобы можно было идентифицировать возможное наружное наблюдение.

При нахождении на «кукушке» верхнюю одежду доверительного помощника не следует оставлять в прихожей, так как под различными предлогами в комнату могут попытаться войти соседи или сотрудники коммунальных служб. Беседу с источником рекомендуется вести в глубине комнаты, с прикрытыми шторами окнами, подальше от зеркал. С конспиративной квартиры оперативник должен выходить первым, чтобы по возможности предотвратить возможное столкновение доверительного помощника с людьми, которые могут его расшифровать.

На место встречи с ДП (если это не моментальная передача информации из рук в руки) нужно приходить за пять-десять минут, дабы осмотреться и адаптироваться к окружающей обстановке.

Чрезвычайно важен выбор места встречи, ее легендирование и проведение. Так, например, никогда не стоит передавать при встрече в баре или кафе документы. В таких местах велика возможность привлечь к себе внимание. Лучше войти в бар, встретиться друг с другом глазами, затем по одному, со значительным временным промежутком покинуть заведение и затем встретиться в заранее обусловленном месте, подальше от него. Для передачи информации на носителях лучше использовать конспиративные квартиры, моментальные передачи или тайники.

В случае, если информатору за его работу выплачивается значительное денежное вознаграждение, необходимо предусмотреть легендирование появления этих средств у доверительного помощника (выигрыш, наследство, легитимная подработка на стороне). Самому информатору следует разъяснить, что при явном несоответствии своих доходов и расходов он может привлечь к себе пристальное внимание с непредсказуемым исходом в результате возможной расшифровки.

У самих оперативников СБ должен быть выработан четкий рефлекс на то, что даже в разговоре с коллегами не стоит раскрывать свои источники информации, а тем более называть их собственными именами. В качестве примера приведу случай, описанный в одной из книг В. Кирпиченко: «Начальник одного из подразделений ПГУ сказал своему коллеге, оказавшемуся, как выяснилось впоследствии, агентом ЦРУ: „Слушай, не мешай мне сейчас… Завтра в одну из моих стран прилетает крупная рыба из-за океана, мне сейчас не до тебя!". В данном случае слово „завтра" все и определило. Наш агент вскоре был арестован и получил „пожизненное вознаграждение"»{Кирпиченко В. Разведка: лица и личности. – М., Международные отношения, 2001.}.

Основной принцип агентурной работы – оперативник руководит агентом, а не наоборот. Лучший способ поставить ДП в ту или иную зависимость от себя – сделать обязанным его себе, предварительно приняв во внимание его отрицательные качества, образ мышления, политические убеждения, материальное благосостояние…

Можно ли полностью полагаться на информацию, исходящую от доверительного помощника? Однозначно не стоит, так как всегда существует опасность получения «дезы».

Помимо этого очень часто достоверность сообщений ДП нивелируется субъективно

сложившимся уровнем доверия между ним и курирующим его сотрудником службы безопасности. Поэтому необходимо отделять мнение самого источника по данному вопросу от имеющихся у него фактов, чтобы авторитет источника не подменял собой его реальные оперативные возможности. К тому же источник, не имеющий специальной подготовки, может стать жертвой целенаправленной дезинформации противника.

В практике работы разведки и контрразведки для минимизации субъективности в оценке полученной оперативной информации практикуется ее двойная оценка: оценивается сама полученная информация и источник ее получения. Так, например, если пациент психиатрической клиники рассказывает о своем очередном полете на Луну, понятно, что адекватность источника сомнительна, а сама информация не выдерживает никакой критики. Впрочем, в практике бывают случаи, когда достоверная информация поступает из ненадежного источника и наоборот.

Любое агентурное донесение, каким бы незначительным оно ни казалось, обязательно должно подвергаться всесторонней проверке. Только после тщательной верификации информации она считается пригодной к использованию. Причем сведения, не представляющие на данный момент оперативного интереса, могут оказаться необходимыми для разработки той или иной личности или ситуации. Ввиду этого необходимо занесение в интегрированный банк данных всех поступающих агентурных сообщений.

Отдельной строкой еще раз стоит напомнить о четком выполнении правил собственной безопасности в работе с агентурой – правил, которые очень часто пишутся кровью. В этом плане весьма показательна история сотрудника абвера, некого Гапке, в обязанности которого входила задача обеспечения переброски германской агентуры через линию фронта на советскую территорию. Проведя более сотни подобных операций, Гапке расслабился и стал слишком доверчив и беспечен со своими подопечными, хотя и был в курсе, что многие агенты из среды советских военнопленных совсем не горели желанием служить делу рейха и при первой возможности направляли свои стопы в ближайший райотдел НКВД.

Итак, во время выполнения очередного задания Гапке в который раз нарушил служебную инструкцию: во-первых, сел в автомашине на переднее сиденье, рядом с водителем, в результате чего агент оказался вне зоны его контроля. Во-вторых, заранее выдал агенту оружие и патроны, что нужно было сделать с соблюдением всех мер безопасности только на линии фронта. С комфортом подъехав к прифронтовой зоне, агент трижды выстрелил в спину своего куратора и был таков. Ряд аналогичных случаев был и в практике работы территориальных органов и разведотделов погранвойск КГБ СССР во времена советско-китайского противостояния.

По поводу нарушений азов работы с агентурным аппаратом можно привести еще несколько примеров. В 70-80-е годы прошлого века встречалось немало больших начальников, присланных «на укрепление» органов по партнабору. Некоторые из этих персонажей до самой пенсии так и не понимали сути агентурной работы. К примеру, один такой субъект решил собрать весь негласный аппарат на производственное совещание – ему, видите ли, захотелось побеседовать со всеми сразу по душам. Другой, одержимый благими намерениями, решил поощрить всех информаторов одинаковыми костюмами, чтобы, значит, каждый из них был в форме. Воистину хуже дураков могут быть только дураки с инициативой.

В этой связи вспоминается эпизод из книги уже упоминавшегося В. Кирпиченко «Записки разведчика»: в одной африканской стране социалистической ориентации советник по безопасности из СССР был приглашен на парад по поводу местного Дня независимости. После прохождения колонн армии, полиции и сотрудников местной службы безопасности явно не в ногу прошла непонятная толпа разномастно одетых людей. Когда советник поинтересовался, кто же это такие, ему с гордостью сообщили, что это, мол, наши лучшие секретные агенты.

Была в советские времена и еще одна порочная практика – оценка деятельности оперативного работника по количеству завербованной им агентуры, что порождало различные приписки и недоразумения. В те давние годы в разных интерпретациях ходила байка о том, как один особо шустрый опер вербанул… собственную тещу{Константинов А. Байки служилых людей. – М., Олма-пресс, 2001.}.

Дело было перед проверкой из главка, оперу для отчетности как манна небесная была

нужна вербовка. Отношения с тещей были теплые. Теща ведь тоже может быть человеком. Тем более, что значит такая мелочь для семейного счастья любимой дочери?

Но через некоторое время отношения в семье испортились, а теща получила в свои цепкие лапы повод для откровенного шантажа. Вот так…

А сейчас давайте поговорим о некоторых психологических аспектах работы с доверительными помощниками. Вступив в доверительные отношения со службой безопасности, человек сталкивается с серьезными психологическими проблемами. Внутри него начинает бурлить смесь из взаимоисключающих качеств. Психологи открыли феномен так называемой «компартментализации». Суть его – даже не раздвоение, а дробление подсознания индивидуума на множество сегментов. Подобная деятельность мозга формируется еще в раннем детстве и часто имеет шизоидные корни. Психология информатора может напоминать подводную лодку со множеством отсеков, каждый из которых автономен.

В 1997 году двое ученых из университета Brigham Young детально изучили 139 случаев установления агентурных отношений советской разведки с гражданами США. Они пришли к выводу, что если в пятидесятых-шестидесятых годах информаторы, сотрудничавшие со спецслужбами СССР, в основном руководствовались политическими мотивами, то с начала семидесятых превалирующими мотивами стали деньги, разочарование, отсутствие поддержки, продвижения по службе и проблемы психологического свойства, связанные с «эго» или структурой личности.

С последним фактором давайте разберемся более детально. В практике информационно-поисковой работы частенько приходится использовать так называемые человеческие комплексы. Если говорить строгим медицинским языком, то, что в быту подразумевается под комплексом, на самом деле – невроз. А неврозы есть почти у всех.

Все комплексы, которые есть у человека, формируются до пятилетнего возраста, когда ребенок растет как личность. Основы психологии «крота» в большинстве случаев определяются именно отношениями в его семье. Многие люди «шизофренического» типа в детстве чувствовали себя отвергнутыми, изолированными, нелюбимыми. Эти ощущения, как щелочь, вытравливают и выжигают позитивные личностные качества – честность, искренность, преданность. В результате дети-изгои постепенно отгораживают себя от общества непробиваемой защитной стеной.

Тем более что частенько и сами родители дают для этого повод, воспитывая свое потомство главным образом по принципу запретов и условий. «Если ты будешь делать это, я сделаю это», «Если не будешь слушаться, я тебя любить не буду». Ребенок вырастает с подсознательным ощущением, что любить можно только «за что-то». И человек всю жизнь подсознательно подавляет свою личность, стремясь стать «таким», чтобы его любили, носит маску. Но рано или поздно это может привести к невротическому комплексу, антисоциальному поведению, озлобленности или депрессии… Это компенсаторные реакции организма, чтобы «удержаться на плаву».

Став взрослыми, такие люди могут казаться уравновешенными и вполне заурядными. Но это обманчивое впечатление: в глубине души они – сверхчувствительные и самовлюбленные субъекты. А в моральном плане – непредсказуемы. Как раз эгоизмом и запредельной самовлюбленностью (нарциссизмом) психологи объясняют поведение идущих на сотрудничество людей. Как правило, нарцисс-эгоист равнодушен к окружающим. Ему нет дела до других – он занят откровенным самолюбованием. И вот человек, живущий в мире фантазий о собственном превосходстве и самодостаточности, становится лжецом и лицемером. Искаженная самооценка заставляет его отвергать традиционные ценности, которые предлагает общество.

Полное отсутствие комплексов – это тоже комплекс, только более сложный «комплекс полноценности». То, что раньше называли манией величия. Человек, который демонстрирует, что он – самый лучший, умный, сильный, красивый, удачливый и т.д., как правило, компенсирует таким образом свое глубинное чувство неполноценности. Тот, кто действительно уверен в себе, не нуждается в том, чтобы ежеминутно доказывать это. Под внешней раскованностью, подчеркнутой сексуальностью очень часто скрывается компенсация внутренней скованности, зажатости подавленного женского естества.

Также частенько встречаются люди, идущие на сотрудничество с СБ от чувства одиночества, от желания осознать свою нужность хотя бы кому-нибудь, даже таким «специфическим» способом. Для такого человека курирующий его оперативник обычно становится самым близким человеком. Ситуация, когда человек находится в контакте с оперработником, сама по себе невротическая. К тому же невротик автоматически вырабатывает в себе невротическое отношение ко всем значащим для него личностям. ДП начинает рассказывать оперативнику про себя все подряд без утайки, в этом и состоит основное сходство оперативника и психоаналитика. Такого рода отношения становятся очень значимыми. Приобретая искреннего слушателя, ДП приобретает еще один невроз. Риск тут, кстати, не так уж и велик, прибавление ко многим неврозам еще одного уже ни на что существенно не влияет. Особенно это характерно для женщин.

В повседневном общении невротика весьма просто выявить по излишнему напряжению на лице, которое при глубокой депрессии объекта превращает его в неподвижную, чаще всего страдальческую маску, на которой не отражаются никакие чувства. В первую очередь это связано со спазмами мимических мышц, которые сам объект не всегда ощущает. Эта своеобразная маска еще больше отгораживает невротика от окружающих и значительно затрудняет его общение.

Существуют три типа привязанности – безопасностью, избегающие и тревожные. Человек с безопасностным типом привязанности даже в самых острых ситуациях не осложнен внутренними проблемами и терзаниями. Он не лишен дара переживать, он скорее в недоумении подумает, что тот, кто перестал с ним общаться, «сошел с ума», чем будет сходить с ума сам.

Тип привязанности формируется в раннем детстве и зависит от того, как мать относилась к своему ребенку: бежала ли к нему по первому зову (безопасностный тип), жестко воспитывала (ребенок вырастает «избегателем»), оставляла в неуверенности в материнском чувстве и отзывчивости (тревожный тип).

Люди с тревожным типом привязанности не уверены в себе. Для них мерило собственных возможностей и перспектив – не достоинства их личности, а отношение к ним окружающих.

По американским данным, тревожных людей – 25%, «избегателей» – 19%. Но это их статистика. В нашей стране людей с тревожным типом значительно больше, что и открывает большие оперативные возможности.

Еще один существенный момент. Да, источники информации нужно беречь и физически, и психологически, и эмоционально, но ни при каких обстоятельствах отношения куратора и ДП не должны становиться слишком близкими. В этом случае возникает своеобразная эмоциональная зависимость, ну а тот, кто нарушает это «золотое» правило, расплачивается по прейскуранту в полном объеме. Особенно, если в роли доверительного помощника выступает женщина.

Запомните, интимные отношения с агентессой могут себе позволить только последние идиоты.

Приведу еще одну историю. В начале 80-х годов прошлого века молодой оперативник отдела по борьбе с хищениями социалистической собственности (ОБХСС) приглянулся бальзаковского возраста директрисе одного из продуктовых магазинов. Уж она его и так, и этак пыталась соблазнить, все бесполезно. Но тетка она была конкретная, прижала как-то мужика в своем кабинете грудью к стене и не выпускает. Ну, как тут быть, орать «Насилуют!» не станешь, засмеют потом всем УВД. Тогда опер ей и говорит: «Ладно, твоя взяла, но перед ЭТИМ ты мне напишешь подписку о сотрудничестве!» Вот дурачок, нашел, чем влюбленную женщину в годах напугать. Она быстро ему все, что он хотел настрочила, ну и далее по полной программе…

После энного раза опер понял, что еще немного, и любвеобильная мадам совсем лишит его здоровья, поэтому, решив слегка закосить, слег в госпиталь. Но вся соль не в этом.

Через неделю его отсутствия разъяренная женщина заявилась к руководству УВД и сообщила: «Я агент такая-то, где мой куратор от органов? Хочу, так сказать, верой и правдой послужить Родине!!!».

Начальник стал названивать в госпиталь: «Ты, что же это, гад, с агентурой совсем не работаешь?»

Упал тогда опер перед начальством на колени и попросил слезно о переводе в другое подразделение.

При работе со «слабым» полом следует учитывать еще одну особенность – большинство женщин способны на абсолютно нелогичный, глупый, необъяснимый поступок, продиктованный исключительно какими-нибудь сиюминутными эмоциями, и, что самое неприятное, никто не может предсказать, когда именно эти эмоции возникнут, – даже сама женщина.

Бывший комендант штаба французской армии Эмил Массар в своей книге «Шпионы и шпионки в Париже», изданной в 1936 году в Париже, писал по этому поводу: «Англичане также ввели принцип: не пользоваться услугами ни сомнительных субъектов, ни женщин. Рано или поздно, говорили они, те и другие проявят слабость. Женщины к тому же отличаются недостатком терпения и отсутствием твердости. Кроме того, женщина не умеет хранить тайны, и сердце ее часто подчиняет себе мозг… Они неспособны… предать друга или любовника».

Я не призываю отказываться от услуг доверительных помощников женского пола, но без тщательного учета особенностей женской психологии информационно-поисковая работа чревата различными осложнениями. Ведь особенности в женской и мужской логике поступков обусловлены прежде всего нашей физиологией. У большинства женщин эмоциональный тип мышления, склонный к интуиции и различным «озарениям», у мужчин же – рациональный, склонный более к формальной логике.

Работа с прекрасным полом должна строиться на установлении уважительных отношений, основанных не столько на материальной основе, сколько на моральном соучастии. Ведь, как правило, именно среди женщин чаще встречаются те, у кого по каким-то причинам не сложилась личная жизнь. Но если вы будете уважать достоинство доверительного помощника, видеть в нем человека, поддерживать советом и соучастием, трудно найти более ценный источник информации.

3.10. Завершение контакта

В случае, если по каким-то причинам сотрудничество с доверительным помощником становится, по мнению сотрудника СБ, бесперспективным, дальнейшие контакты с ним прекращаются. Это может произойти при различных обстоятельствах: консервация ДП с прицелом на дальнейшую перспективу, потеря актуальности сообщаемой ДП информации, профессиональная непригодность ДП, ведение ДП «двойной игры», при отсутствии потребности в канале дезинформации.

Прекращая доверительное сотрудничество, необходимо сохранить с теперь уже бывшим информатором нормальные человеческие отношения. Сделать это необходимо весьма учтиво, поблагодарив за плодотворную работу и выплатив выходное пособие, не ущемляющее самолюбие информатора. Даже если оперативный контакт обрывается из-за идентификации ДП как «двойного агента», целесообразным будет проинформировать его о том, что прекращение отношений дело временное и скорее всего в самом ближайшем будущем его «бесценные услуги» будут снова востребованы.

Приложение 1

Агенты влияния

1. Введение. Краткая историческая справка

Термин «агент влияния» появился совсем недавно и сразу же стал весьма популярен. Сама же обозначаемая этим термином категория специфической, особо засекреченной агентуры применяется тысячелетиями. В зависимости от времени и стран первоначального обитания они назывались по-разному. Но имели свои, только им присущие особенности, отличающие их от других категорий агентуры.

В основном это были люди знатного происхождения, обладающие незаурядными способностями и привлекательной внешностью. После тщательной подготовки под правдоподобной «легендой» их засылали в соседние общины, племена и государства. Основной

целью этой акции было внедрение (инфильтрация) агента в верхние эшелоны власти для скрытого подрыва могущества явных или потенциальных противников.

Агенты этой категории, как правило, внедрялись в одиночку. Но были и исключения. Например, великий полководец и мудрый правитель Александр Македонский, в 328 году до н.э. захватив цветущий край Согдиану (территория современных Узбекистана и Таджикистана), вызвал из Македонии и Греции 100 статных и красивых юношей высшего сословия, имевших хорошее образование и обладавших значительными умственными способностями. Своей властью сразу по прибытии он женил их на девушках из местной знати, лично выступив в роли свата и руководителя свадебных торжеств.

Официальная идеология этой акции на первый взгляд может показаться весьма гуманной: сделать все, чтобы дети двух породнившихся народов никогда уже не воевали друг против друга. Но на самом деле истинные цели этой акции были весьма далеки от декларируемых – Александр Македонский осуществлял свой стратегический замысел, создавая властную структуру новой знати, обеспечивающей коренные интересы греко-македонской империи.

В дальнейшем подобного группового единовременного внедрения агентов влияния в чужеземные структуры древность и средневековье почти не знали, а осуществлявшиеся акции в основном оставались строго индивидуальными.

Это было связано с тем, что:

во-первых, несмотря на практическую неуязвимость и огромные потенциальные возможности данной категории агентуры, технология внедрения и легализации была весьма сложной в реализации;

во-вторых, достижение конечной цели планировалось в далекой перспективе, в то время как при неожиданных кульбитах истории результаты операции могли приобрести значение, противоположное первоначальному замыслу.

В России использование агентуры влияния также имеет весьма давнюю историю. В качестве подтверждения можно привести одну из дипломатических миссий времен Ивана Грозного, когда на главу Посольского приказа Ивана Михайловича Висковатого была возложена важная задача подписания мирного договора с Датским королевством. Ситуация осложнялась тем, что датский монарх и слышать не желал о мире с Московией. Когда И.М. Висковатый окончательно убедился в том, что обычными дипломатическими средствами успеха на переговорах не добьешься, то стал искать окольную дорогу. Обладая недюжинной силой убеждения и щедро одаряя новых приятелей деньгами и драгоценными подарками, он привлек на свою сторону нескольких высокопоставленных вельмож. В дальнейшем с помощью этого «промосковски» настроенного лобби ему удалось убедить короля Дании принять выгодное для России решение.

Или еще один пример: в начале двадцатого века Россия была поражена массовыми забастовками, а российское правительство находилось в состоянии полной растерянности. Для стабилизации ситуации начальник Московского охранного отделения полковник С.В. Зубатов придумал весьма элегантный выход. Он предложил создать тайно управляемые полицией через «агентуру влияния» профсоюзы, которые бы имели все внешние признаки «демократических» организаций. Так что профсоюзное движение в царской России создавались во многом именно усилиями «охранки».

В развитие этой темы можно отметить и то, что этот опыт не остался без внимания и в новейшей истории, в качестве примера можно привести профсоюз «Солидарность» с Лехом Валенсой во главе, который выступил в роли передового отряда «агентуры влияния» ЦРУ США в деле развала польского социализма.

В СССР особое звучание эта тема получила в конце 80-х – начале 90-х годов. Сейчас уже ни для кого не секрет, что крушение Советского Союза произошло во многом благодаря активной деятельности агентуры влияния, действовавшей в самых верхних эшелонах советского руководства. В этом плане весьма характерно выступление будущего директора ЦРУ А. Даллеса на одном из секретных заседаний в начале 1945 года: «Окончится война, кое-как все утрясется, устроится. И мы бросим все, что имеем, все золото, всю материальную помощь или ресурсы на оболванивание и одурачивание людей. Человеческий мозг, сознание людей способны к изменению. Посеяв там хаос, мы незаметно подменим их ценности на

фальшивые и заставим их в эти фальшивые ценности верить. Как? Мы найдем своих единомышленников, своих помощников и союзников в самой России. Эпизод за эпизодом будет разыгрываться грандиозная по своему масштабу трагедия гибели самого непокорного на земле народа, окончательного, необратимого угасания его самосознания. Из литературы и искусства мы, например, постепенно вытравим их социальную сущность, отучим художников, отобьем у них охоту заниматься изображением, исследованием, что ли, тех процессов, которые происходят в глубинах народных масс. Литература, театр, кино – все будут изображать и прославлять самые низменные человеческие чувства. Мы будем всячески поддерживать и поднимать так называемых художников, которые станут насаждать и вдалбливать в человеческое сознание культ секса, насилия, садизма, диссидентства, словом, всякой безнравственности. В управлении государством мы создадим хаос и неразбериху…

Честность и порядочность будут осмеиваться и никому не станут нужны, превратятся в пережиток прошлого. Хамство и наглость, ложь и обман, пьянство, наркомания, животный страх друг перед другом и беззастенчивость, диссидентство, национализм и противопоставление народов – все это мы будем насаждать ловко и незаметно…

Мы будем расшатывать таким образом поколение за поколением… Мы будем браться за людей с детских, юношеских лет, будем всегда главную ставку делать на молодежь, станем разлагать, развращать, растлевать ее. Мы сделаем из них агентов нашего влияния, космополитов свободного мира. Вот так мы это и сделаем».

Начиная с 1947 года в Соединенных Штатах под предлогом борьбы с коммунизмом был осуществлен ряд программ по подготовке «единомышленников, союзников и помощников» США непосредственно на территории СССР. Так, например, по данным, сообщенным министром иностранных дел Латвии, только в период с 1985 по 1992 год Запад (прежде всего США) инвестировал «в процесс демократизации СССР» 90 миллиардов долларов. Финансовые ресурсы шли через различные посреднические структуры, такие как Общественный комитет российских реформ, американская ассоциация «Национальный вклад в демократию», Институт Крибла и т.д., и т.п. Дело дошло до того, что Фонд Конгресса США в 1990 году проводил инициативное финансирование Межрегиональной депутатской группы Верховного Совета СССР{Весьма характерно, что в 1993 году Институт Крибла был обвинен в связях со спецслужбами США (вопрос рассматривался одним из помощников Генерального прокурора России) и прекратил свое существование в качестве американской организации. Правда, в дальнейшем был перерегистрирован под названием РИПДС, фактически сохранив свою прежнюю структуру, перешел на самофинансирование, организовав сотрудничество с рядом зарубежных организаций на коммерческой основе.}.

Все это не оставалось без внимания советских органов госбезопасности. 17 июня 1991 г. председатель КГБ СССР Крючков выступил на закрытом заседании Верховного Совета с докладом «О планах ЦРУ по приобретению агентуры влияния среди советских граждан». В нем в частности говорилось: «По достоверным данным, полученным Комитетом государственной безопасности, в последнее время ЦРУ США на основе анализа и прогнозов своих специалистов о дальнейших путях развития СССР разрабатывает планы по активизации враждебной деятельности, направленной на разложение советского общества и дезорганизацию социалистической экономики. В этих целях американская разведка ставит задачу осуществлять вербовку агентуры влияния из числа советских граждан, проводить их обучение и в дальнейшем продвигать в сферу управления политикой, экономикой и наукой Советского Союза. ЦРУ разработало программу индивидуальной подготовки агентов влияния, предусматривающую приобретение ими навыков шпионской деятельности, а также их концентрированную политическую и идеологическую обработку. Кроме того, одним из важнейших аспектов подготовки такой агентуры является преподавание методов управления в руководящем звене народного хозяйства. Руководство американской разведки планирует целенаправленно и настойчиво, не считаясь с затратами, вести поиск лиц, способных по своим личным и деловым качествам в перспективе занять административные должности в аппарате управления и выполнять сформулированные противником задачи. При этом ЦРУ исходит из того, что деятельность отдельных, не связанных между собой агентов влияния, проводящих в жизнь политику саботажа в народном хозяйстве и искривление руководящих указаний, будет

координироваться и направляться из единого центра, созданного в рамках американской разведки. По замыслу ЦРУ, целенаправленная деятельность агентуры влияния будет способствовать созданию определенных трудностей внутриполитического характера в Советском Союзе, задерживать развитие нашей экономики, вести научные изыскания в Советском Союзе по тупиковым направлениям. При выработке указанных планов американская разведка исходит из того, что возрастающие контакты Советского Союза с Западом создают благоприятные предпосылки для их реализации в современных условиях. По заявлениям американских разведчиков, призванных непосредственно заниматься работой с такой агентурой из числа советских граждан, осуществляемая в настоящее время американскими спецслужбами программа будет способствовать качественным изменениям в различных сферах жизни нашего общества, и прежде всего в экономике. И приведет в конечном счете к принятию Советским Союзом многих западных идеалов».

Озвученные Крючковым сведения были весьма надежны, ибо на тот момент советская разведка располагала значительными информационными возможностями практически во всех спецслужбах США. Достоверно известно и то, что М.С. Горбачев знал о существовании специальных учреждений по подготовке агентов влияния, известны ему были и списки их «выпускников». Но получив от руководства КГБ СССР данные о выявленной агентуре влияния, Горбачев запрещает контрразведке предпринимать какие-либо меры по пресечению преступных посягательств. Более того, он всеми силами прикрывает и выгораживает «крестного отца» агентов влияния в СССР А.Н. Яковлева, несмотря на то, что характер сведений о нем, поступавших из разведисточников, не позволял сомневаться в истинной подоплеке его деятельности.

Приведу еще одну цитату из интервью уже упоминавшегося В.В. Крючкова: «Смысл донесений сводился к тому, что, по оценкам западных спецслужб, Яковлев занимает выгодные для Запада позиции, надежно противостоит „консервативным" силам в Советском Союзе, и на него можно твердо рассчитывать в любой ситуации. Но, видимо, на Западе считали, что Яковлев может и должен проявлять больше настойчивости и активности, и поэтому одному американскому представителю было поручено провести с Яковлевым соответствующую беседу, прямо заявив ему, что от него ждут большего».

А тем временем ЦРУ резко расширяет сферу своих операций. Подготовка агентов влияния ставится на поток. Задачи американской резидентуры в СССР упрощаются тем, что контингент (состоящий преимущественно из представителей партийного аппарата, науки и культуры), с которым ей приходится работать, обретает чувство безнаказанности, внушаемое ему высокой поддержкой. Более того, заурядные предатели и изменники в новом свете перестройки представляются как борцы за идею.

2. Основная часть

В американском понимании термин «агент влияния» звучит следующим образом: «Лицо, которое может быть использовано для тайного влияния на иностранных представителей, на органы, формирующие общественное мнение, на организации, влиятельные круги с тем, чтобы способствовать достижению целей правительства своей страны, или имеющие возможность предпринимать конкретные действия для поддержания его внешней политики».

В терминологии советских, а затем и российских спецслужб это: «Завербованный и обученный спецслужбами навыкам шпионской деятельности агент, занимающий высокое положение в обществе и по своему служебному положению способный целенаправленно оказывать негласное влияние на идеологию, политику, развитие отдельных событий и действия активной части населения или определенной социальной группы, средств массовой информации, партии, организации в выгодном для разведки направлении или содействовать формированию благоприятствующего разведке мнения по тому или иному конкретному вопросу».

А сейчас давайте более подробно рассмотрим функции и задачи этой категории агентуры, методы подбора и подготовки, легендирование ее деятельности и обозначим занимаемую агентами общественно-политическую нишу, а также формы их участия в общественной жизни.

Сегодня «агентура влияния», как правило, не внедряется и не вербуется, а терпеливо и ненавязчиво приобретается или заботливо воспитывается. В разных ситуациях на это уходит от

нескольких месяцев до нескольких лет. Подбор агентуры и проведение самих акций влияния спецслужбы стремятся проводить в обстановке строгой секретности. Конечная цель также чаще всего скрыта от объекта оперативного интереса, на оперативном жаргоне эти действия называются «использование втемную».

Еще более конспиративно проводится финансирование подобных акций, для них используются различные международные конференции, общества дружбы, различные международные профессиональные ассоциации. Оперативникам не рекомендуется допускать прямого грубого подкупа объекта разработки для его деятельности в интересах «хозяина», ибо, как считают эксперты, надежность агента в этом случае будет невелика. Объект становится «своим», получая крупные гонорары в зарубежных издательствах за книги, которые пылятся на полках магазинов, за чтение лекций, которые никто не слушает, и т.д. В результате длительной и кропотливой работы объекту внушаются необходимые постулаты, которым в дальнейшем он должен будет строго следовать.

Так, например, для израильской разведки «Моссад» создание мощной сети агентов влияния считается одной из важнейших задач. Заграничные резидентуры «Моссад», как правило, немногочисленны. Но это обстоятельство с лихвой компенсируется с помощью многочисленной армии помощников, рекрутируемых из представителей еврейской диаспоры страны пребывания. Среди них могут быть высокопоставленные сотрудники государственных учреждений, имеющие доступ к закрытой информации, владельцы крупных банков или фирм и вместе с тем скромные служащие, выполняющие различные вспомогательные функции. По аналогии с американцами многие из тех, кто лоббирует в своих странах интересы Израиля, иногда даже и не подозревают, что они давно проходят по агентурным учетам «Моссада».

Агентура влияния может быть весьма разнообразна по своим позициям, формам и способам действия. Чаще всего агентура влияния действует совершенно легально, усиленно лоббируя «чужие» интересы в органах законодательной, исполнительной и судебной власти, на своем служебном поприще в области науки, техники, экономики и т.д., регулярно выступая по телевидению. Все это мы неоднократно весьма четко видели во время проведения различных референдумов и избирательных компаний.

Причем все, что они делают, если не просчитывать вероятные последствия этой деятельности, кажется благом для родной страны. Правда, даже при полном провале наступившие последствия можно списать на излишнее усердие агента влияния, недостаточную компетентность, на карьерную алчность, наконец.

Специалисты, занимавшиеся этой проблемой, выделяют ряд характерных признаков, присущих агентам влияния.

Во-первых, это способность влиять на общественное сознание, на все общество в целом или отдельные официальные и региональные группы.

Во-вторых, включение в определенную сеть. Агент влияния – всегда только винтик в сложнейшей машине «делания политики».

В-третьих, это объективное содействие достижению целей, поставленных «хозяином». На определенном этапе эти цели даже могут выдаваться за соответствующие интересы собственной страны, но на самом деле они являются только промежуточным пунктом на пути к достижению целей «хозяина».

В-четвертых, это обязательное обучение, которое ведется групповым или индивидуальным методами. Формы обучения многогранны и многообразны: от обыкновенных лекций до интимных бесед в непринужденной обстановке.

В-пятых, принадлежность к числу функционеров «заднего плана». Чем сильнее агент, тем глубже он запрятан. Основной контингент «агентуры влияния» – «люди второго плана», «теневики» от политики. Эти «серые кардиналы» не правят, а направляют, подсказывают нужное для своего «хозяина» и вредное для страны решение того или иного вопроса.

При долговременной стратегической оперативной комбинации агентура влияния разделяется на актуальную (играющую отведенную ей роль на текущем этапе) и перспективную (ту, которая придет ей на смену, после того как первая себя полностью дискредитирует).

Для того чтобы агенты не спелись между собой и не объединились против своего «хозяина», инициируются внутренние конфликты, способствующие нестабильному положению

участников акции в законодательных и исполнительных структурах власти.

В наше время агентура влияния является одним из самых острых средств политических тайных операций спецслужб, имеющих как государственную, так и частную принадлежность. В качестве примера приведу историю об одном кучерявом российском экс-вице-премьере и его очаровательной секретарше, имевшей доверительные отношения с руководством службы безопасности крупной российской ФПГ, опубликованную весной 2002 года на сайте http://www.kompromat.ru/doc.phtml?id=95.

Свой человек в приемной крупного госчиновника – это в прямом смысле золотая жила, которую можно весьма плодотворно разрабатывать. Секретарь по долгу службы просто обязан быть всегда в курсе дел своего шефа, а знание – всегда сила. Помимо этого всегда имеется возможность не только подсунуть бумагу на подпись в момент благодушного расположения шефа, но и приложить максимум усилий к формированию у него этого состояния.

В качестве агентов влияния могут использоваться и члены семьи объекта оперативного интереса. В качестве еще одного примера из российской истории можно привести использование рядом политиков (В. Юмашевым, Б. Березовским) для оказания нужного им влияния на бывшего в ту пору президентом Б. Ельцина его дочери Татьяны Дьяченко.

При использовании особенностей психотипа Дьяченко учитывалось то, что «она несамостоятельна и полностью подконтрольна отцу. Татьяна сразу же начинает конфликтовать с Борисом Николаевичем и совершать „самостоятельные" поступки, которые ей нужно „аккуратно" подсказывать и поддерживать ее в стадии постоянной обиды на отца». Или: «…Татьяна Борисовна отличается властностью и расчетливостью… Она унаследовала тяжелый характер отца и привыкла командовать мужчинами. Этот комплекс необходимо использовать в сфере влияния».

В роли агентов влияния при организаций акций давления на силовые органы также активно используются представители так называемой творческой интеллигенции, для этого достаточно посмотреть список подписантов под ходатайством о помиловании крупных уголовных авторитетов.

Пришедшие в Россию крупные иностранные корпорации активно используют свою богатую зарубежную практику. Это, как правило, на первом этапе выливается в активное формирование различных благотворительных фондов и обществ, выступающих в виде агентуры влияния. Многие, наверно, помнят, как компания «Джонсон и Джонсон» при выходе на российский рынок формировала ассоциации своего образа у детей и взрослых с героями диснеевских мультсериалов.

Агентура влияния инофирм формируется путем создания ими российских филиалов или совместных предприятий, подавляющая часть сотрудников которых, в том числе и управляющие высшего звена, являются гражданами страны пребывания. Но, работая в СП или в российском филиале, они как бы приобретают «двойное гражданство», поскольку их материальное благополучие зависит от благополучия зарубежной материнской фирмы. Поэтому волей-неволей экономические интересы этих персонажей склоняются в пользу интересов «своей» корпорации, так как, даже нанося определенный ущерб своей исторической родине, они тем самым поддерживают собственное благополучие.

Фонды, совещательные комитеты, всевозможные комитеты поддержки корпорации ориентируются в первую очередь на «лоббирование» интересов самой корпорации. Агенты влияния используются для оказания активного воздействия на структуры федеральной и местной власти, а также на различные категории и социальные группы населения в целях создания атмосферы, благоприятной для деятельности корпорации, и нейтрализации неблагоприятных факторов среды.

Глава 5. Иинформационно-поисковая работа: использование возможностей сторонних организаций

1. Государственный комитет статистики

Определенную информацию о финансовой деятельности предприятия можно получить в Главном межрегиональном центре (ГМЦ) Государственного комитета статистики РФ (Госкомстат) и его региональных управлениях. В информационных массивах Госкомстата имеются следующие данные: показатели годового бухгалтерского баланса и его приложений, информация об основных средствах, запасах и затратах, капитале и резервах, финансовых результатах деятельности, дебиторской и кредиторской задолженностях и др.

Помимо этого в Госкомстате имеется статистическая информация по промышленности и сельскому хозяйству, науке и инновациям, строительству, социальным вопросам, ценам и финансам, внешнеэкономической деятельности, торговле, транспорту.

Аналитическая справка ГМЦ Госкомстата включает:

– учетно-регистрационные данные (полное и сокращенное наименование предприятия, идентификационный код ОКПО, основной вид деятельности по бухгалтерскому балансу и др.);

– доли учредителей – юридических лиц в уставном капитале;

– дату регистрации;

– наименование регистрирующего органа;

– номенклатуру и объем выпуска продукции;

– основные показатели бухгалтерского баланса (основные средства, оборотные активы, дебиторская задолженность, убытки, капитал и резервы, долгосрочные и краткосрочные пассивы, кредиторская задолженность, валюта баланса, выручка, прибыль, среднесписочная численность работников);

– долю продукции (в %) от общего объема производства по России и региону;

– поставку продукции на экспорт (наименование, количество, стоимость);

– сведения об инвестициях в Россию из-за рубежа и из России за рубеж.

Органы госстатистики имеют базу данных более чем на 700 000 предприятий России глубиной поиска с 1995 года.

Однако, обращаясь к данным органов государственной статистики, надо учитывать, что ежегодные отчеты в Госкомстат представляют далеко не все хозяйствующие субъекты. Даже принятие Федерального закона № 2761-1 от 13 мая 1992 г. «Об ответственности за нарушение порядка представления статистической отчетности», устанавливающего административные наказания за нарушение порядка представления отчетности, не сняло остроту проблемы. Несмотря на договоренность Госкомстата с Министерством по налогам и сборам РФ об обязательном наличии штампа органа статистики на балансах предприятий, сдаваемых в налоговые инспекции, в большинстве случаев это положение не выполняется.

Помимо этого нужно учитывать, что практически вся представляемая во все государственные структуры отчетность, в значительной степени искажает реальное положение дел на хозяйствующих субъектах. Правда, для грамотного аналитика и такая информация может дать многое.

2. Российские частные информационные агентства

Для проведения серьезных аналитических исследований можно обратиться в специальные консалтинговые фирмы, такие, например, как «Специальная информационная служба» («СИНС») (http://www.sins.ru), Охранно-сыскная ассоциация «LIONS» (http://www.lions.ru), Ассоциация «Безопасность предпринимательства и личности» (http://www.bpl.ru), Информационно-консультативное бюро «Де-факто», Научно-производственная компания «Кронос» (http://www.cronos.ru), Российское агентство экономической безопасности и управления рисками, работающее при Торгово-промышленной палате РФ.

Последняя организация предоставляет юридическую информацию, которая собирается на основе официальных запросов в государственные организации и может быть представлена в суде в качестве доказательства. Таким образом, арбитражный суд может признать задолженность нереальной к взысканию, тогда предприятие имеет право всю сумму этой задолженности отнести на прямой убыток и тем самым скорректировать на данную сумму свои платежи в бюджет.

При работе непосредственно с региональными информагентствами следует принимать во внимание то, что в регионах (может быть, за исключением Питера и Урала) независимых информационных структур не может существовать априори. В субъектах Федерации информационщики могут более или менее прилично существовать лишь в двух случаях: либо работая в интересах одного или группы крупных клиентов, либо занимаясь побочным бизнесом. То есть в любом случае региональное информационное агентство имеет свои собственные финансово-хозяйственные интересы, которые могут в корне пересекаться с интересами иногородних заказчиков. Вывод из этой ситуации один: перед тем как начинать сотрудничество, «подсветите» свой контакт на предмет возможного конфликта экономических интересов.

3. Иностранные кредитные бюро и консалтинговые фирмы

История кредитных бюро началась в 1841 году, когда нью-йоркский шелкоторговец Льюис Тэппен создал специальное агентство для сбора и анализа информации о кредитоспособности обращавшихся к нему за ссудами предпринимателей. Когда накопленные кредитные отчеты превысили несколько томов, Тэппен стал продавать информацию на сторону. Так появилась первая коммерческая база данных, за пользование которой клиенты платили от 100 до 200 долларов в год.

Эта база данных стала предтечей одной из ведущих мировых консалтинговых компаний – **информационной корпорации «Дан энд Брэдстрит» (D amp; B)** http://www.dnb.ru. На сегодняшний день в базах данных компании имеется информация более чем о 30 млн. компаний мира.

Главный информационный продукт D amp; B – это бизнес-справка об искомой фирме. Бизнес-справка содержит следующие данные (всего более 50 показателей):

– год регистрации и начало деятельности фирмы, учредители;

– выдержки из консолидированного балансового отчета (активы: земля и сооружения, оборудование, оборотные средства, торговая дебиторская задолженность, объем и стоимость продаж, валовый доход, накладные расходы, чистый доход от основной деятельности и др.; пассивы: эмитированный капитал, резервные фонды, капитализированная прибыль, торговый кредит к выплате через год, торговая кредиторская задолженность, накопленные платежи, ссуды и овердрафты банков, налоги, социальное страхование, торговый кредит к оплате, прибыль (до и после уплаты налогов), чистая прибыль, экспорт и др.);

– зарплата директоров;

– число работающих;

– руководство (имя, фамилия, должность, год рождения, информация о прошлом месте работы, участие в руководстве другими компаниями);

– аудиторы;

– родительские (дочерние) предприятия;

– детальный обзор платежей;

– банки, в которых фирма имеет счет;

– сравнительные характеристики по группе ассоциированных компаний, необходимые для определения финансового развития фирмы;

– основной вид деятельности;

– кто клиенты и их количество;

– территория деятельности;

– помещения (где расположены и их площадь);

– обобщающий показатель (рейтинг D amp; B), позволяющий оценить финансовую мощность фирмы и уровень кредитного риска.

Цены бизнес-справки D amp; B (в долл. США)

Цена контракта 1000 3000 5000 7000

Количество справок 6 20 35 50

Цена за одну справку 167 150 143 140

Объединенный Союз Кредитреформ www.creditreform.haupt.ru) был основан в 1879

году. Сегодня он имеет 180 филиалов в различных странах, где обслуживаются более 160000 постоянных членов.

Общее число сотрудников, занятых в системе Объединенного Союза, составляет 3300 человек. ОС Кредитреформ является ведущей информационной организацией в Германии. А в кооперации со своими европейскими партнерами в рамках системы BIGNet занимает 42% европейского рынка экономической информации.

Сфера деятельности: предоставление бизнес-справок по фирмам, проведение маркетинговых исследований и международное инкассо. Для отражения в исходном документе более полной картины о состоянии изучаемой фирмы сотрудники Союза в обязательном порядке проводят личную встречу с ее руководителем.

Децентрализованная организация с 180 филиалами позволяет обеспечить своевременное и качественное исполнение заказа практически в любом регионе.

Офис ОС Кредитреформ в Москве работает с 1993 года.

Пример стандартной справки ОС Кредитреформ по иностранной компании:

Ваш заказ: Busch Rohstoffe GmbH
Haupt str. 88
4100 Duisburg 1
Тел.: (3201) 34 56 65
Факс: (3201) 34 56 66
Правовая форма: GmbH (ООО немецкого права)
Дата основания: 2.1.1938, как индивидуальная фирма.
7.8.1962, как GmbH.
Торговый регистр: 20.10.1962, Дуйсбург
Владелец: Курт Буш. Дуйсбург (DM 1.000.000,-)
Уставный капитал: DM 1.000.000,-
Управляющий: Курт Буш, торговец, род. 18.01.1933, женат на Элеоноре, урожденная Вагнер, род. 23.11.1936, 2 детей, имущество разделено, Акациеналлее 14, 1414, Дуйсбург.
Общее: Производство синтетической смолы и синтетической ленты.
Постоянно развивающееся предприятие, хорошее положение с заказами.
Численность работающих: Ок. 30 служащих.
Годовой оборот: 1998 – ок. DM 45,0 млн.
1999 – ок. DM 48,0 млн.
Ожидаемый оборот в 2000 г. ок. DM 51,0 млн.
Недвижимость: Собственность фирмы:
Производственное здание, Петерштрассе 41, 1414, Дуйсбург.
Площадь здания ок. 6800 кв.м., продажная цена DM 10,0 млн.
Актив: Производственное и конторское оборудование DM 7,5 млн.
Уставный капитал DM 1,0 млн.
Пассив: Обязательства поставщика ок. DM 3,8 млн.
Банки: Коммерцбанк АГ, Дуйсбург.
Оплата: В течение оговоренного срока.
Кредитные вопросы: Контакт с данной фирмой целесообразен. Максимально возможный кредит DM 400.000

Пример стандартной справки ОС Кредитреформ по фирме зарегистрированной в оффшорной зоне:

Ваш заказ:
Правовая форма:
Основано:
Регистрация:
Учредитель:
Уставный капитал:
Директор:
Общее:
Персонал:

Годовой оборот: Недвижимость:
Актив/ Пассив:
Банки:
Способ платежа:
Кредитная оценка:

Lancin LTD
3, Them. Der Str. Juia House offshore limited liability co.
(оффшорное Общество с ограниченной ответственностью кипрского права)
20.10.1987 как Volno Mining Ltd
28.08.1992 сегодняшнее название
№ 3059
фирма Abacusa (Cyprus) Ltd., расположена по указанному выше адресу CL 990
Abacus (Nominees) Ltd CL 10
Номинальный CL 10 000
Оплаченный CL 1.000
Charabos Zavallis, 9a, Falrou Str., Niccosia
Холдинг

Речь идет о так называемом «оффшорном обществе», которое зарегистрировано на Кипре в 1987 году и на месте регистрации не ведет деятельность.

По указанному выше адресу находится офис фирмы Prithouse. Директор является работником этой фирмы.

Учредителем является фирма, которой доверено управлять имуществом запрашиваемой фирмы и производить расчеты с неизвестной третьей стороной.

Госпожа Katerina Trago следит за балансом фирмы на Кипре. В соответствии с законом никакой другой информации получить нельзя.

нет наемного персонала
нет сведений
нет сведений
уставный капитал CL 10.000
оплаченный уставный капитал CL 1.000

вне фирмы нельзя определить ее финансовое положение Credit Suisse, Genf/CH, Bel Air Place.

на месте претензии неизвестны.

Коммерческие контакты не исключаются. Определение максимального кредита невозможно, так как нет финансовых показателей.

Глава 6. Информационно-поисковая работа: наружное наблюдение

1. Введение

1.1. Краткая историческая справка

Наблюдение – самый древний способ познания мира. С незапамятных времен с его помощью человек изучал окружающую его местность, расположенные на ней объекты и предметы, отмечал происходившие там изменения и на основе своих наблюдений предпринимал какие-то действия.

Наружное (филерское) наблюдение в России стало использоваться с 70-х годов XIX века в связи с ростом народнического движения и уже к 90-м годам стало одним из самых эффективных приемов политической полиции. Официально сотрудников «наружки» в то время именовали филерами (от французского «filer» – выслеживать), ну а революционеры презрительно именовали их «шпиками».

Пионером данного вида оперативно-розыскных мероприятий было Московское охранное отделение. Его филеры, преследуя подозреваемых в государственной крамоле, действовали не

только в обеих российских столицах, но и в провинции. В 1894 году для борьбы с «политическими», опять же при Московском охранном отделении, формируется специальный «летучий отряд» филеров. Его возглавил лучший сотрудник московской «наружки» Е.П. Медников, ставший позднее одним из самых знаменитых сыщиков Российской империи.

К 1903 году «летучий отряд» насчитывал более 20 агентов наружного наблюдения. На его содержание – зарплату сотрудникам, командированным в различные города и губернии, проездные, квартирные, суточные расходовалось почти 38 тысяч рублей в год. Сумма в те годы весьма существенная. Филерская служба требовала большой расторопности, сообразительности, выдержки, находчивости и самоотверженности. Поэтому туда принимался далеко не каждый, кто хотел бы стать сыщиком. Проверенная многолетней практикой инструкция рекомендовала набирать в штат агентов наружного наблюдения в основном отставных унтер-офицеров и отслуживших свой срок солдат не старше 30 лет, особо преданных самодержавию, как правило, православных, лиц не польской или еврейской национальности.

«Филер, – говорилось в инструкции, – должен быть политически, нравственно благонадежным, развитым, сообразительным, крепкого здоровья, с хорошим зрением и слухом, с внешностью, которая не давала бы ему возможности выделяться из толпы, устраняла бы его запоминание наблюдаемым».

Кандидата в филеры подвергали идеологической обработке. Ему объясняли, кто такой «государственный преступник», «революционер», как и какими средствами последние хотят добиться изменения государственного порядка, установленного Богом и законами, «доказывали» несостоятельность доктрины революционных партий. Затем зачисленного в агенты приводили к присяге «на верность службе». Только после этого он приступал к учебе по специальности.

Филер детально изучал город, его улицы, сады, парки, проходные дворы, районы, где расположены предприятия, пивные, трактиры, расписание поездов, трамвайные маршруты, учебные заведения, форму студентов и учащихся гимназий, реальных училищ и т.д. И лишь после строгого выпускного экзамена под руководством более опытного агента наружного наблюдения его выпускали на службу, давая на первый случай малоответственные поручения.

Все увиденное в ходе слежки за подозрительным лицом филер заносил в дневничок наружного наблюдения. Каждая запись должна была быть точной, сведения перепроверялись через других агентов. Подобная взаимопроверка практиковалась часто, позволяя начальству добиваться строгого несения службы филерами.

Чтобы не вызвать подозрения со стороны соседей по дому, где проживал филер, он числился либо служащим на железной дороге, либо приказчиком какой-нибудь торговой фирмы, чтобы частые его отлучки из дома были оправданны. В крайнем случае он выдавал себя за городового или стражника. Указанных должностей он не выполнял и прикомандировывался к охранному отделению или жандармскому управлению.

На службе филеры часто выступали под видом торговцев, коробейников, извозчиков. Наиболее опытные из них по своей способности к конспирации, умению найти выход из казавшихся безвыходными положений не уступали профессиональным революционерам{Чукарев А.Г. Техника политического розыска на рубеже XIX-XX веков. Ярославль. 2000}.

1.2. Введение в специальность

Наружное наблюдение (НН) – один из способов ведения детективной деятельности, подразумевающий постоянное или выборочное исследование состояния и деятельности объекта наблюдения (ОН) с последующим обобщением и анализом полученных в результате его проведения данных. Задачи, решаемые в результате проведения мероприятий по НН, могут быть различны: определение круга общения наблюдаемого лица, выявление его наклонностей и интересов, установление размеров и источников получаемых доходов, изучение графика работы, маршрутов движения, системы охраны и степени профессионализма ее сотрудников, регистрация различных явлений (деяний, событий, фактов и процессов).

Одной из главных задач НН является установление связей объекта. При вступлении ОН в контакт запоминается внешность, костюм контактера, наличие факта передачи или получения какого-либо предмета (свертка, пакета, сумки и т.д.), форма, цвет и размер переданного

предмета, инициатор его передачи (получения), оценивается характер встречи (случайный, по предварительной договоренности, служебный, личный и т.д.), выявляется инициатор встречи, определяется предмет и продолжительность разговора – все это детально описывается в отчете о проделанной работе.

Объект и его связи в целях секретности должны получить оперативные клички, используемые в дальнейшем в отчетах о проведенной работе и служебных переговорах. Для удобства кличка должна соответствовать внешнему виду объекта: «Длинный», «Гвоздь», «Шустрый» и т.п.

Личность связей объекта НН устанавливается по месту жительства и по месту работы. Обычно эти мероприятия проводят один или двое детективов, действующих под прикрытием коммунально-ремонтных служб, сотрудников пенсионных фондов, коммерческих агентов или группы социологического опроса. В проведении мероприятий по сбору данной информации очень большую помощь могут оказать работники домоуправлений, коммунальных служб и ЖЭКов, соседи по подъезду и по гаражу, коллеги по работе. Неплохими источниками информации бывают и сидящие летом у подъездов женщины пенсионного возраста, которые знают о жильцах своего дома буквально все. Надо только расположить их к себе и вызвать доверие. Они, кстати, являются и самым опасным естественным врагом «наружников», так как весьма наблюдательны, упрямы и обладают неограниченными временными лимитами для организации контрнаблюдения.

Легендирование мероприятий по НН под действия государственных правоохранительных органов и спецслужб категорически запрещается. НН может вестись визуально или с применением оптических приборов и технических средств. Интенсивность НН в зависимости от поставленных задач может быть различной: разовое, выборочное, периодическое, профилактическое и постоянное. НН может вестись скрытно (для получения информации об объекте наблюдения) и демонстративно (с целью оказания негативного воздействия на эмоциональное состояние объекта). НН осуществляется за неподвижными (стационарными) и подвижными объектами, в последнем случае НН может быть преследующим (т.е. двигаться вслед за ОН) и встречным (с постов наблюдения, заранее выставленных в удобных для наблюдения точках маршрута ОН). При большом удалении или при невозможности приближения к ОН для организации НН используются специальные технические средства.

Хотелось бы акцентировать внимание на том факте, что современная организованная преступность принимает на вооружение самые современные специальные методы и средства. Ни для кого уже не секрет, что достаточно часто преступников консультируют бывшие, а то и действующие сотрудники правоохранительных органов, отменно знающие методику ведения оперативно-розыскной деятельности. И в этом случае «дичь» сама становится «охотником». В качестве примера приведу отрывок из статьи Сергея Дюпина «Рэкетиры разоружили спецназ» (газета «Коммерсантъ», № 127 от 14 июля 2000 года).

«На днях в смоленский УБОП обратился один из местных торговцев, на которого „наехали" вымогатели. Убоповцы решили взять рэкетиров с поличным. Для этого коммерсанту дали меченые деньги, прицепили к его одежде портативный микрофон и предложили встретиться с бандитами в заранее обговоренное время. Трое сыщиков, переодетых в штатское, должны были обеспечить заявителю оперативное прикрытие, а после того как сделка состоится, задержать бандитов.

Встреча состоялась в минувшую среду около десяти часов вечера в ресторане „Эдем", расположенном на окраине города в лесопарке Красный Бор. Коммерсант сидел за столиком на открытой веранде и вел переговоры с двумя рэкетирами. Капитан УБОПа Игорь Хорликов, укрывшись за деревьями, слушал их разговор и незаметно снимал встречу на видеокамеру. Двое коллег Хорликова, вооруженные пистолетами, сидели за соседним столиком, изображая подгулявших посетителей.

Однако милиционеры не учли того, что вымогатели тоже позаботились о прикрытии. Сообщники рэкетиров, рассредоточившиеся по всему парку, быстро засекли человека, сидевшего в кустах с видеокамерой. Один из бандитов, сообразив, что их подставили, подскочил к Хорликову и ударил его ножом. Коллеги Хорликова бросились ему на выручку, но бандиты оказались проворнее.

Через несколько секунд все трое оперативников уже лежали на земле, а десяток коротко стриженных плечистых молодых людей в спортивных костюмах молотили их ногами и бейсбольными битами. Когда в Красном Бору появились милицейские экипажи, вызванные администрацией „Эдема", все было уже кончено. Избитые убоповцы лишились двух пистолетов Макарова, из которых ни разу не смогли выстрелить, двух радиостанций и видеокамеры.

Двое оперативников отделались легкими ранениями, а Хорликов, получивший удар ножом в живот и потерявший полтора литра крови, оказался в реанимации».

Не располагая документальными материалами случившегося, можно предположить, что выявление ведущегося наружного наблюдения стало возможным по нескольким причинам.

1. Проведение преступниками мероприятий по контрнаблюдению, выражавшихся в патрулировании зоны контакта, численный перевес и раннее выявление силового прикрытия с последующими одновременными и скоординированными действиями по нейтрализации фактора угрозы.

2. Скорее всего, сотрудниками милиции для контроля разговора объекта с преступниками использовалась обычная некварцованная радиозакладка, элементарно выявляемая стандартным сканирующим приемником типа AR-3000 стоимостью в различной комплектации от 1000 до 1500 долларов, купить который может любой желающий.

3. Недостаточная маскировка и низкая квалификация сотрудников, ведущих наружное наблюдение.

4. Малочисленность группы прикрытия и размещение ее только в одном месте, т.е. одновременно прикрывая и выведенный на контакт объект, и собственного коллегу.

Процесс наблюдения очень сложен, так как требует значительных затрат сил и средств. НН, как правило, ведется целенаправленно, скрытно, в нужном месте, в определенное время, специально подготовленными для этого людьми.

Следует помнить, что НН – работа творческая, в ней редко удается получить ответ на поставленный вопрос, проводя операцию по шаблону, ведь даже тщательно спланированная операция не всегда точно проходит по первоначальному плану.

2. Ведение наружного наблюдения

2.1. Детектив и бригада наружного наблюдения. Экипировка. Способы маскировки

НН может вестись как отдельным детективом, так и группой из нескольких человек. Группу детективов, совместно проводящих мероприятия по НН, мы будем условно называть бригадой НН.

Бригада НН обычно состоит из трех-четырех человек и закрепленной за ними автомашины. Желательно, чтобы у каждого члена бригады были водительские права и навыки вождения автотранспортного средства. Это полезно во многих случаях, поскольку:

во-первых, расширяет оперативные возможности, так как позволяет осуществлять наблюдение силами всей бригады, посменно подменяя водителя;

во-вторых, страхует от различных случайностей – от попавшей в глаз мухи до внезапного приступа аппендицита.

При обнаружении объекта визуально познакомиться с ним должны все члены бригады НН, в том числе и водитель.

При жестких ограничениях в средствах возможно использование пары детективов, оснащенных автотранспортным средством. Работа в одиночку чревата быстрой расшифровкой объектом или его окружением ведущегося за ними НН, однако, когда другого выхода нет, надо довольствоваться доступным.

Как уже было сказано выше, важнейшей задачей при ведении НН является недопущение расшифровки детектива. Детектив не должен привлекать внимание окружающих его людей, поэтому исключается использование бросающейся в глаза и привлекающей взгляды прохожих одежды. Используемый гардероб должен регулярно меняться, особенно верхняя его часть – пиджаки, плащи, куртки, головные уборы. Детектив в обязательном порядке должен располагать запасом одежды, различной по фасону и цвету. Как платяной шкаф можно использовать автомашину, предварительно приняв меры по маскировке хранящейся в ней

одежды. Категорически запрещается хранить одновременно несколько головных уборов около заднего стекла, особенно когда в машине постоянно находится только один человек.

Хорошей маскировкой является использование в НН женщин, как в одиночку, так и в паре с мужчиной. В этих случаях бригада НН работает под легендой «семейная пара» или «влюбленные».

Для проведения мероприятий по НН детектив должен быть соответствующим образом экипирован. Ведение НН – процесс, достаточно растянутый по времени и чреватый различными поворотами событий. В связи с этим надо заранее позаботиться о наличии пищи и напитков, средств первой медицинской помощи, водительских прав, удостоверения личности, схемы местности, авторучки, блокнота для записей, запасных фотопленок, видеокассет, денежных средств, средств связи и запасных батареек.

Иногда в процессе ведения НН бывает достаточно сложно покинуть автомашину из соображений маскировки для отправления естественных надобностей, на такой случай желательно иметь сосуд с широким горлом и плотно закрывающейся крышкой.

Как показывает опыт последней чеченской компании, очень эффективным средством для безопасного отправления малой нужды являются презервативы. Качественный презерватив выдерживает до 3 литров жидкости.

Так как в процессе наблюдения за объектом возможно несколько пересадок с одного вида транспорта на другой, детектив должен располагать единым проездным билетом на все виды транспорта и некоторой суммой наличных денег мелкими купюрами. Помимо этого желательно иметь резервную крупную сумму на непредвиденные расходы, например для «совместного» с объектом посещения ресторана или сопровождения его в поезде и самолете.

Хотя значительная часть работы может проходить в автомашине, детективу, ведущему НН, много приходится «топать» пешком в любую погоду. Поэтому используемая обувь должна быть добротной, прочной и удобной. Ни в коем случае недопустим выход на мероприятие по НН в новой неразношенной обуви.

Для ведения наблюдения используются люди с типичными для данной местности не запоминающимися лицами, не имеющие характерных для опознания примет: шрамов, бородавок или родинок. Для качественного ведения НН необходимы отличная память, железное терпение, хороший слух, полноценное зрение, мгновенная реакция, умение импровизировать и ориентироваться в любой ситуации, включая критическую.

Возраст от 25 до 50 лет наиболее эффективен, так как люди более молодого возраста не имеют достаточного жизненного опыта и могут совершить непродуманные действия, ведущие к расшифровке НН перед объектом. Люди старше 50 утрачивают быстроту реакции, имеют проблемы со здоровьем и с трудом могут осваивать новую оперативную технику.

Детектив, ведущий НН, должен обладать крепким здоровьем, так как проведение подобных мероприятий подразумевает многочасовое нахождение на открытом воздухе при любой погоде.

Самым важным правилом ведения НН является немедленное прекращение наблюдения при его расшифровке ОН или его окружением.

2.2. Постановка задания перед бригадой наружного наблюдения

Непосредственно перед проведением мероприятия по НН старший бригады НН обязан провести 10-15-минутный инструктаж. В течение этого времени он должен четко и ясно объяснить локальную цель проведения операции (например, взять объект под наблюдение при уходе с работы и сопроводить его до места проживания). Стратегические цели проведения операции, т.е. какова ее направленность и для чего необходима собираемая фактура, бригаде наблюдения знать противопоказано из-за возможной утечки информации.

Далее старший должен поставить задачу перед каждым членом бригады, довести порядок взаимодействия и действий в критических ситуациях, указать на прошлые недочеты в работе и сформулировать меры по их недопущению. Также старший оговаривает режим радио– и визуальной связи между членами бригады НН.

Старший бригады НН обязательно должен уточнить график НН – пост круглосуточного наблюдения может быть трех– или четырехсменным. Наиболее оптимальный – 6-часовой режим работы.

Члены бригады НН должны быть ознакомлены со словесным портретом и фотографией (если ее не имеется, то необходимо в процессе НН скрытно с разных направлений сфотографировать объект), описанием внешности и привычек наблюдаемого.

Чрезвычайно важным является предварительное изучение маршрута движения объекта. Особое внимание необходимо обратить на проходные дворы, сквозные проезды, места расположения близлежащих магазинов и рынков, светофоров и тупиков. Чем тщательнее проводится предварительное изучение местности, тем меньше неожиданностей в дальнейшей работе.

Заканчивается инструктаж согласованием времени и места сбора бригады НН, а также способа доставки оперативной техники и людей к месту проведения мероприятий по НН.

2.3. Виды наружного наблюдения

Наблюдение со стационарных позиций используется для контроля определенной местности, отдельных зданий, организаций, предприятий, предметов или лиц, не находящихся в движении.

Стандартные задачи наблюдения со стационарных позиций:

– выявить посетителей интересующего здания или сооружения;

– перехватить разыскиваемого человека;

– провести «разработку» данного здания или сооружения для проведения конкретной операции.

На предварительном этапе организации НН со стационарных позиций необходимо выяснить:

– все возможные пути подхода объекта НН к месту наблюдения, в том числе скрытные и мало используемые;

– возможные перспективные пути ухода объекта из-под наблюдения и места его возможного появления или скрытного нахождения;

– временной распорядок обитателей здания (если это жилой дом) или график работы сотрудников (если это служебное помещение);

– график движения проходящего рядом транспорта и место его парковки;

– время регулярных звуковых сигналов (шум проходящего поезда, звон церковных колоколов и т.д.);

– внутреннюю планировку близлежащих зданий и сооружений. Последнее можно выяснить следующими путями:

– заглядывая в окна и двери;

– проникая в интересующее место под видом посетителя, обслуживающего персонала, сотрудника ремонтных служб (имея в наличии соответствующие документы прикрытия);

Небольшое лирическое отступление. Термин «документы прикрытия» в данном контексте обозначает не общеизвестные «мурки» (удостоверения сотрудников МУРа, которыми при необходимости своей легализации пользовалась комитетовская «семерка»).

В данном случае используется только смысловая нагрузка термина – «документ, подтверждающий оперативную легенду о принадлежности использующего его человека». Фактура самих документов, как вы увидите ниже, совсем иная.

Документы прикрытия условно можно разделить на внешние и внутренние.

Внутренние – это документы самой организации, которой принадлежит СБ. Так, например, установщики отдела собственной безопасности одного из крупных банков в качестве прикрытия использовали документы пенсионного фонда при этом банке. Пенсионеры у подъездов весьма слабо разбирались, из КАКОГО пенсионного фонда эти вежливые и разговорчивые мужчины и женщины. В данном случае использовалась семантическая (смысловая) двусмысленность наименования.

В одной из крупных компаний при разработке предполагаемых партнеров и клиентов использовались документы отделов маркетинга, юридического, снабжения и т.п. Вообще, как мне кажется, от слова «безопасность» в названии структурных подразделений предприятия нужно всячески избавляться.

Также большую помощь при различных ситуациях может оказать удостоверение внештатного корреспондента заводской многотиражки.

Внешние – это документы дружественных организаций-партнеров, которые могут предоставляться по взаимной договоренности. Например, транспортная компания, крупным клиентом которой является ваша фирма, и т.п. Наверное, не стоит напоминать о том, что использование таких документов должно проходить очень аккуратно, чтобы не подставить партнера под огонь критики или под различные карательные санкции. Также в работе СБ используются фиктивные или настоящие документы сотрудников жилищно-коммунального хозяйства, ремонтных служб, консалтинговых фирм, существующих или несуществующих общественных организаций.

Хорошими документами прикрытия могут послужить уже упоминавшиеся журналистские удостоверения. В узких кругах широко известен случай, когда сотрудники службы безопасности работали против одного «проплаченного» конкурентами профсоюзного лидера под видом журналистов местной городской газеты.

– ориентируясь по ранее обследованным однотипным зданиям и сооружениям, предварительно в обязательном порядке выявив все отклонения от стандартного типового проекта;

– путем изучения чертежей из архивов местного БТИ или муниципального архитектурного отдела (управления);

– путем опроса жителей, обслуживающего персонала, строителей, посетителей и т.д.

Для получения более качественных результатов в процессе проведения НН осуществляется обязательная регистрация в журнале наблюдений всего происходящего в зоне ответственности наблюдателя, а при необходимости – фотографирование или съемка на видео.

Посты стационарного наблюдения должны располагаться в местах, где их длительное пребывание объяснимо и одновременно имеется возможность контролировать все подходы к объекту. Это могут быть: стоянки автомашин, кафе, рестораны, магазины, снятые на подставных лиц квартиры, газетные киоски и продуктовые палатки, остановки городского транспорта, офисы фирм и т.д.

Наблюдение может вестись одним человеком, а если возможности по наблюдению значительно ограничены, то должна использоваться бригада НН из 3-4 сотрудников. Так как длительное нахождение детективов может вызвать подозрения, через некоторое время их должны менять находящиеся поблизости (но вне зоны видимости ОН) коллеги по наблюдению. Если скрытное расположение наблюдателей связано с определенными трудностями, то следует прибегнуть к наблюдению из автомобиля (причем в автомашине должен находиться только один человек) или к имитации его поломки с последующим ремонтом.

При наблюдении из помещения рекомендуется завесить окна легкими занавесками и вести НН из глубины комнаты. Чтобы не обнаружить себя резкими демаскирующими бликами используемой оптики, необходимо использовать так называемые «световые туннели».

2.4. Сопровождение объекта наблюдения при движении пешим порядком

При подвижном наблюдении обычно используются 4-6 человек или 1-2 бригады наблюдения. НН ведется с таким расчетом, чтобы в непосредственной близости от объекта всегда находился лишь один наблюдатель.

Кроме выполнения своих непосредственных задач по удержанию объекта в зоне визуального контакта в его обязанности входит информирование бригады НН о положении ОН. Связь с бригадой осуществляется с помощью жестов, положения тела, рук, действий и радиосвязи. Использование средств радиосвязи должно происходить как можно более скрытно. Средства связи должны быть переведены в режим вибрации (т.е. тональный режим), использование звуковых сигналов вызова должно быть по мере возможности сокращено.

Знаки, используемые при НН в виде кода, в качестве примера могут выглядеть так:

– «объект стоит» – руки перекрещены за спиной;

– «объект повернул налево» – левая рука упирается в левое бедро;

– «объект повернул направо» – правая рука упирается в правое бедро;

– «объект пересекает улицу» – полуоборот в сторону со сгибанием одной руки у груди;

– «объект развернулся и идет в обратном направлении» – рука подносится к голове;

– «объект ушел из-под контроля» – обе руки поднимаются к голове;

– «меня надо сменить» – пристальный взгляд на часы с имитацией удивления.

Детективу, ведущему НН за лицом, являющимся объектом наблюдения, на первом этапе необходимо выяснить место проживания объекта и его распорядок дня. Поведение объекта, его контакты, номера используемых автомобилей, их маршрут, расписание поездов и т.д. лучше всего надиктовывать на диктофон, а затем расшифровывать и фиксировать на электронных или бумажных носителях.

Позиция, выбранная для наблюдения за домом проживания объекта, должна быть по возможности закрыта, т.е. не бросаться ему в глаза. Для этого подойдут скверы, подъезды домов, здания учреждений и организаций (особенно с множеством посетителей). Очень удобны уличные кафе, где, усевшись у окна или выбрав столик на улице, можно спокойно ждать появления объекта наблюдения.

Если детективы действуют в паре, то в ожидании выхода ОН необходимо разместиться следующим образом: один детектив располагается лицом к месту выхода объекта, а другой – спиной. Возможна имитация деловой беседы. Такая позиция позволяет одному детективу немного расслабиться и отдохнуть, тогда как второй ведет наблюдение.

Если поблизости невозможно сидеть или стоять, не привлекая к себе внимания, то один из детективов может передвигаться около места нахождения ОН, останавливаясь по пути под различными предлогами: рассматривая витрины, разговаривая с продавцами на развалах и т.д.

В случае, когда и это по каким-то причинам невозможно, надо занять позиции в обоих концах улицы и брать объект под наблюдение при его движении в одну из сторон.

При появлении объекта в зоне наблюдения необходимо держаться спокойно и уравновешенно, ни в коем случае недопустимы резкие движения. Если ОН при выходе не заметил ведущего наблюдение детектива, то последнему целесообразней постараться как-то укрыться. Если же он попал в поле зрения объекта, то лучше не изменять положения (если вы стоите) или темпа и направления движения (если вы движетесь) и передать объект другому детективу. Преследование объекта следует начинать только тогда, когда он далеко отойдет или скроется за углом.

Дальнейшее преследование осуществляется без суеты и торопливости. Оптимальной позицией для наблюдения за объектом при движении пешим порядком считается расположение за спиной ОН, предоставляющее полную свободу действий. Непосредственно за объектом движется лишь один человек, остальные члены бригады НН размещаются сзади в виде растянутой цепочки, причем каждый из последующих ориентируется по предыдущему.

При работе в составе бригады НН один из детективов обязан двигаться по противоположной стороне улицы параллельно объекту, контролируя его возможные повороты на перекрестках и уход в проходные дворы. Это позволяет осуществлять более качественный контроль объекта, не давая ему возможности скрыться на перекрестке.

Расстояние, с которого ведется наблюдение, зависит от многих причин. Оно может изменяться от 3-5 метров на оживленных улицах или в толпе до 50-100 метров на малолюдных и пустынных улицах, где достаточно видеть объект издалека.

Движение за объектом осуществляется как по той же стороне улицы, что и ОН, так и по противоположной. Темп движения наблюдателя должен соответствовать скорости движения объекта. При повороте ОН за угол скорость движения ускоряется.

При работе в одиночку в случае, когда объект скрывается за углом дома, не следует догонять его бегом, надо перейти на противоположную сторону улицы и ускорить шаг. Если при выходе из-за поворота ОН не удается обнаружить, то необходимо тщательно проанализировать, куда мог скрыться объект за время, когда он находился вне зоны визуального контроля наблюдателя. Чаще всего это бывают магазины, подъезды, проходные дворы и т.д.

При утере объекта ближайший район охватывается постепенно сжимающимся кольцом из членов бригады наблюдения. После обнаружения ОН детективы постепенно растягиваются в стандартную цепочку.

Если объект ушел из-под наблюдения, должны быть взяты под контроль места возможного появления объекта (адреса проживания родственников, любовницы, друзей, постоянно посещаемые рестораны и кафе, место работы и т.д.).

Следуя за объектом, детектив должен уметь засекать свой объект в толпе: изучить его

походку, характерные движения, предпочтительные маршруты движения и т.д. Чтобы тщательно рассмотреть лицо наблюдаемого, нужно использовать многолюдные улицы и перекрестки, оптовые рынки, общественный транспорт и т.д., так как в этих местах это можно проделать незаметно для ОН.

Если встреча с объектом неизбежна, то необходимо уклоняться даже от моментальных взглядов с объектом глаза в глаза. Такие вещи очень легко запоминаются.

В процессе работы наблюдатель должен сохранять невозмутимое выражение лица и показное равнодушие.

При движении ОН пешим порядком бригада НН может двигаться, растянувшись в сеть, кто-то впереди, другие параллельными улицами и переулками, проходными дворами, поддерживая связь с машиной и друг с другом.

Если объект начинает нервничать и постоянно оглядывается, необходимо тщательно проанализировать, почему это происходит: то ли у него в данный момент назначена встреча, и он предпочитает подстраховаться, то ли ОН обнаружил НН. В первом случае рекомендуется продолжать наблюдение, усилив меры маскировки, во втором – временно снять наблюдение с объекта.

Доведя объект до жилого дома, необходимо исследовать его двор – не имеет ли он нескольких выходов и если имеет – перекрыть их все.

Признаками возвращения объекта домой могут служить следующие наблюдения: уверенное ориентирование на местности, знание цифр кодового замка на двери подъезда, вынос мусора, выход за продуктами и т.д. Если подобных фактов не отмечено, то иногда можно под благовидным предлогом завести осторожный разговор с пенсионерами у подъезда (особенно в многоквартирных домах, где низка вероятность расшифровки) с целью получения дополнительной информации.

Выяснив места посещения ОН, необходимо твердо запомнить, а при первом удобном случае – записать: время пребывания, прихода и ухода, улицу, номер дома, а если удастся, то и квартиры.

2.5. Сопровождение объекта наблюдения в местах массового посещения

При посещении ОН организации или учреждения детектив сопровождает его по зданию только в том случае, если нет возможности визуального контакта через стекла окон и дверей.

Если ОН использует лифт, детективу не следует подниматься в одном лифте с объектом, так как велика вероятность запоминания ОН внешности наблюдателя. Определив по указателю этаж подъема лифта, нужно подняться этажом выше или ниже для поиска ОН и его последующего контроля.

В целях исключения вероятности ухода ОН из-под наблюдения оставшиеся члены бригады НН осуществляют визуальный контроль всех выходов из здания.

При посещении ОН ресторана или кафе наблюдение осуществляется одним сотрудником НН или «семейной» парой. Пройти в помещение лучше вместе с другими посетителями и под их прикрытием сориентироваться, оценить расположение помещения, выбрать и занять удобную для наблюдения позицию. Если ОН зашел только с целью поесть, то лучше всего просто покинуть помещение. Если объект явно кого-то ждет, то, заказав для обоснования своего нахождения несколько блюд, необходимо продолжать наблюдение за объектом и его собеседником. Следует избегать разговоров с посетителями, случайно оказавшимися за одним столиком.

Счет лучше оплатить заранее, чтобы не привлекать внимание объекта и обслуживающего персонала своим неожиданным уходом.

Заметив, что объект собирается уходить, нужно спокойно закончить прием пищи, спокойно встать и так же спокойно выйти. Если ОН все еще находится в кафе или ресторане, то особенно важно не срываться резко вслед за ним. При работе в паре крайне недопустимы откровенные жесты в сторону объекта и слова типа «уходит, пошли». Для психологической подготовки ухода подойдет спокойно сказанная фраза: «Не пора ли домой?», «Нас ждут дома» и т.д., чтобы случайные соседи ничего не заподозрили.

После выхода объект чаще всего передается другим членам бригады НН, а «засветившиеся» детективы снимаются с дальнейшего наблюдения в целях исключения

возможности расшифровки НН объектом.

При проведении мероприятий по НН на железнодорожных, речных и морских вокзалах и в аэропортах бригада НН должна появляться на месте не позднее чем за час от отхода поезда, судна или отлета самолета и не позднее чем за полчаса до их прибытия.

Ведение НН в данном случае осуществляется одним-двумя детективами в максимальной близости от объекта, остальные члены бригады НН контролируют имеющиеся входы и выходы.

При неожиданном отъезде ОН сопровождающие его детективы должны при первой же возможности связаться с руководством или заказчиком по телефону или телеграфу. Имеющиеся у мобильной связи возможности по роумингу позволяют значительно упростить этот процесс.

2.6. Сопровождение объекта наблюдения в общественном транспорте

При использовании ОН общественного транспорта (автобус, троллейбус или трамвай) наблюдение ведется одним детективом, который контролирует действия объекта и по мобильной связи информирует движущуюся на расстоянии автомашину с остальной бригадой НН. В течение поездки надо определить – не наблюдает ли объект за теми, кто садится и выходит из транспорта вслед за ним. В случае, если ОН обращает на это внимание, во избежание возможной расшифровки дальнейшее преследование осуществляется в автомашине бригады НН или в такси, откуда детективы внимательно наблюдают за входящими и выходящими на остановках пассажирами, чтобы не упустить ОН.

В метро целесообразнее использовать двух человек, один из которых следует в одном вагоне с объектом НН, другой – в соседнем вагоне.

2.7. Сопровождение объекта наблюдения, следующего железнодорожным или авиатранспортом

Для сопровождения ОН, следующего железнодорожным или авиатранспортом, используют не менее двух детективов, только в этом случае может быть обеспечен успех проводимых мероприятий и устранены нежелательные случайности (потеря ОН, расшифровка детектива и т.д.).

Если ОН не испытывает внешнего беспокойства, то детективам желательно разместиться с ним в одном вагоне (в разных купе), занять удобную позицию и оттуда вести наблюдение. Устанавливать место следования объекта надо очень осторожно, а в случае невозможности получения данной информации необходима покупка билета до конечной станции.

В самолете одному детективу следует занять позицию около выхода, а другому – в конце салона.

В пути один детектив бодрствует, другой отдыхает. При приближении к каждой станции или месту промежуточной посадки необходимо очень осторожно проверить – не собирается ли объект покинуть транспортное средство.

По прибытии ОН на место один из детективов обязан проинформировать руководство или заказчика о точке своего нахождения в зашифрованной форме по междугородному телефону или телеграфу.

При прибытии детективов в новый город необходимо в первые же свободные часы заняться его изучением, т.е. приобрести его карту, схемы движения общественного транспорта, узнать улицы, общественные места, месторасположение железнодорожных, морских и автовокзалов, аэропортов, получить графики движения транспорта.

В связи с изменившейся окружающей обстановкой необходимо изменить, соответственно ей, свой внешний вид. Если прихваченная в дорогу одежда сильно отличается от общепринятой в данной местности, необходимо приобрести новую, желательно уже бывшую в употреблении, но и не сильно заношенную.

Человек, одетый с головы до ног в совершенно новую одежду, всегда вызывает подозрения. Чтобы этого избежать, можно порекомендовать опыт английской аристократии. Так, например, министр иностранных дел Великобритании Иден устранял новизну только что пошитых костюмов, укладываясь на постель в новой одежде. Это, кстати, преследовало весьма схожие цели: не вызывать раздражения окружающих регулярной сменой нарядов. Метод хорошо зарекомендовал себя при лимите времени, в чем читатели имеют возможность неоднократно убедиться на практике.

В случае утери ОН один из детективов продолжает разыскивать его в местах, которые тот

часто посещал до этого, а другой пытается обнаружить следы отъезда ОН из города на вокзалах и в аэропортах.

2.8. Сопровождение объекта наблюдения при использовании им автотранспорта

НН за объектом, передвигающимся на автотранспорте, требует от детективов оставаться незаметными для него (и желательно для всех остальных), не нарушая при этом правил дорожного движения. Это очень сложная задача, особенно когда объект знаком с методами обнаружения НН и применяет их для отрыва от него, для чего обычно используется несколько автомашин.

Чтобы не попасть на глаза ОН, возможны различные методы маскировки: то отставание машины НН, то движение по параллельным улицам и переулкам, использование проходных дворов.

При движении по шоссе применяется следующая схема наблюдения за объектом: одна из машин НН движется впереди объекта, еще одна на некотором удалении от него (но на расстоянии визуального контроля), и еще одна автомашина НН замыкает цепочку. При остановке объекта преследующая его машина НН проезжает мимо, по радиосвязи предупреждая своих коллег об остановке объекта и передавая его им под наблюдение. Аналогично происходит при резком увеличении объектом наблюдения скорости. Функции наблюдателя передаются впереди идущей машине.

При преследовании объекта по шоссе одной автомашиной по всему маршруту рекомендуется оснастить автомобиль объекта наблюдения радиомаячком.

2.9. Автотранспортные средства, используемые при ведении наружного наблюдения

Используемые при ведении НН автотранспортные средства должны способствовать выполнению поставленной задачи, не привлекая к себе внимания со стороны ОН. Поэтому в работе по наблюдению предпочтительнее использовать автомобили отечественных марок, они меньше привлекают к себе внимание как объекта наблюдения, так и уличных зевак и пенсионеров во дворах домов. Оптимальным выбором для работы в городских условиях является ВАЗ-2106.

Автомашина должна быть нейтральных тонов и не выделяться в транспортном потоке или на автостоянке. В городских условиях наименее запоминающийся цвет автотранспорта – серый или бежевый, к тому же в темное время суток автомашины подобных цветов очень хорошо сливаются с общим фоном. Летом в районах с большим количеством зеленых насаждений целесообразно использовать автомобили темно-зеленого и темно-голубого цветов. В крайнем случае допустимо использование автотранспорта спокойных пастельных тонов. Недопустимо использовать автомашины красного, оранжевого, желтого, белого и близких к ним тонов, а также тонов, являющихся особо модными в этом сезоне.

Необходимо избавиться от всевозможных автомобильных украшений (наклеек, эмблем, игрушек и пестрых шторок на окнах), от нестандартных элементов отделки автомобиля и больших, бросающихся в глаза антенн.

Используемый автомобиль должен быть чистым и не иметь вмятин, на корпусе не должно быть царапин или выщербин. Категорически исключается использование автотранспорта со шпаклевочными пятнами.

Техническое состояние автомашины – предмет отдельного разговора. Перед выездом на задание автомобиль должен быть тщательно осмотрен, проверены тормоза, аккумулятор, наличие запасного колеса и необходимого набора инструментов. Важным и неотъемлемым атрибутом является автомобильная аптечка.

Прежде чем использовать автомашину в мероприятии по ведению НН, необходимо выяснить ее предельную скорость, тормозной путь, минимальный радиус разворота, расход топлива и т.д. Перед каждым выездом на операцию необходима тщательная проверка технического состояния автомобиля.

2.10. Технические средства ведения наружного наблюдения

При ведении НН используются различные технические средства. К ним относятся:

– бинокли, оптические прицелы, стереотрубы и другие системы визуального наблюдения, позволяющие контролировать ОН при обычном освещении в пределах определенной видимости;

– видеосистемы наблюдения;

– инфракрасные системы и приборы ночного видения, используемые в условиях ограниченной видимости или в темное время суток.

Подобные технические средства используются как в бытовом исполнении (использование техники, которая продается в обычных магазинах, меньше привлекает внимание окружающих), так и в специальном (камуфлированном) исполнении (бинокли со встроенным фотоаппаратом, скрытые телекамеры и др.).

Для ведения НН за подвижными средствами, например за маршрутом движения автомобилей, в них возможен скрытый монтаж радиомаяков, позволяющих бригаде НН определять расстояние до наблюдаемого транспортного средства или с помощью пеленгатора определять местонахождение с определенной степенью точности.

2.11. Аналитическая обработка результатов наружного наблюдения

Данные, полученные в результате ведения НН, должны фиксироваться в журнале наблюдений при стационарном наблюдении и в отчетах о проделанной работе при наблюдении движущегося объекта. Полученная информация должна соответствующим образом сортироваться, систематизироваться и анализироваться.

Основное назначение всех аналитических методов – обработка собранной информации, установление взаимосвязей и выявление причинно-следственных связей собранных фактов и явлений для окончательного отчета о проделанной работе.

К уже собранному информационному массиву результатов наблюдений целесообразно приложить фотографии, материалы видеосъемки, диаграммы связи, матрицы контактов ОН, временные графики и графики анализа визуальных наблюдений и оценки результатов. Для ускорения процедуры аналитической обработки информации целесообразно применение компьютерной техники и сведение результатов наблюдений в электронные базы данных. При отсутствии техники возможен «ручной» анализ.

В ассоциативных графиках применяются цифры, таблицы и геометрические фигуры для демонстрации связей между объектом наблюдения и его потенциально возможными и действительными контактерами. С помощью ассоциативных диаграмм выявляются области деловых и личных интересов ОН – хобби, спорт, культурные интересы, окружение, места проживания и посещения с одними и теми же лицами (автотранспортными средствами) в различных точках маршрута движения.

Как показано на рисунке 1, самые прочные связи, учитывая частоту встреч у ОН, происходят с объектами № 3 и № 4. Хотя все связи могут быть важными, в первую очередь надо стремиться выявить самые прочные. Позднее вспомогательные связи могут выступить на первый план в зависимости от того, ради чего велось НН.

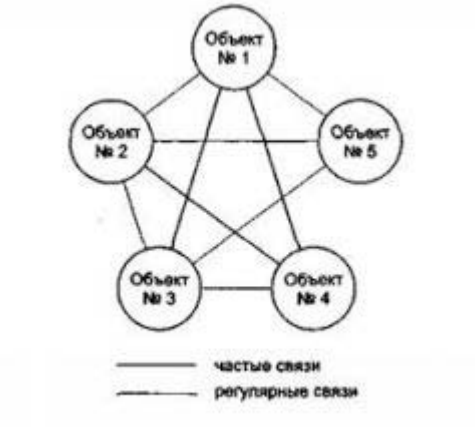

Рис. 1. Примерная схема связей объекта наблюдения

На рисунке 2 указаны должности объектов НН, приведенных на рисунке 1, поэтому схема становится более значимой. С учетом анализа полученной информации мероприятия по НН в отношении объекта № 1 должны проводиться более широко.

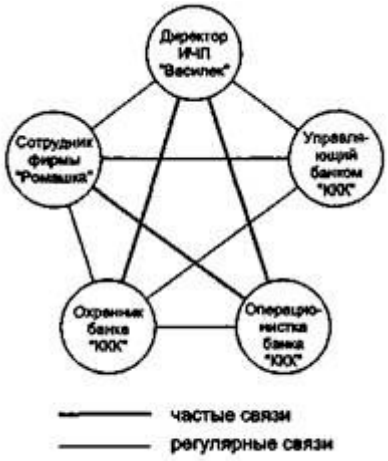

Рис. 2

На схеме 1 приведена матрица связей, регистрирующая частоту встреч объектов НН между собой в течение некоторого промежутка времени. Каждая встреча задокументирована в отчетах детективов, проводивших НН.

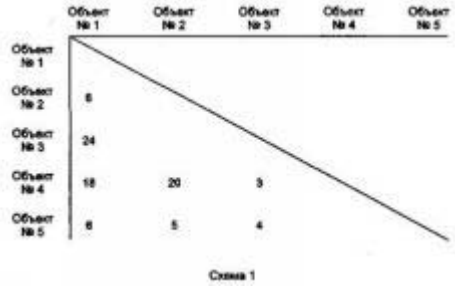

Схема 1

Очевидно, что матрица связей и диаграмма связей полностью подтверждают друг друга.

Однако следует учесть возможность случайных регулярных контактов объекта и практически незнакомых ему людей. Так, например, если объект по дороге на работу приветствует соседа по автостоянке, то эта связь может быть малозначительной и не имеет отношения к делу.

Рис. 3

Схемы потока информации – это диаграммы, отображающие, каким образом происходят события. Их обычно используют для отображения механических процессов, взаимодействия лиц и другой деятельности. Схемы потока информации, применяемые в аналитической работе НН, показывают, каким образом передаются сведения, деньги или различные предметы.

Временные графики показывают время совершения событий, например встречу объекта НН с приятелями или сообщниками. Установленное время встреч облегчает прогнозирование будущих контактов объектов друг с другом.

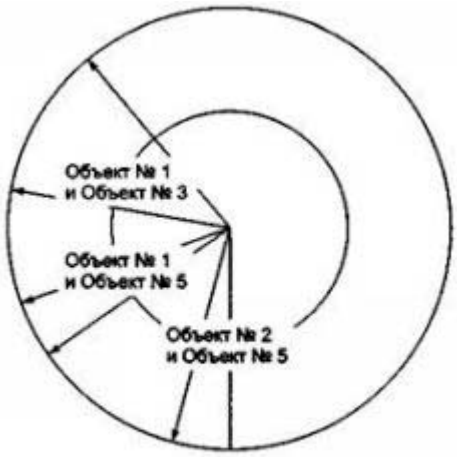

Рис. 4

Изучение данных на рис. 4 показывает, что одни объекты встречаются в определенные часы, а другие – в разное время. Как правило, лица, старающиеся уйти из-под наблюдения или избежать расшифровки своих связей, встречаются через разные промежутки времени.

3. Выявление наружного наблюдения

Выявление НН осуществляется путем тщательного изучения окружающей обстановки, с акцентированием внимания на неоднократные встречи с одними и теми же лицами (автотранспортными средствами) в различных точках маршрута движения.

Вы должны стремиться к тому, чтобы ваше восприятие окружающей обстановки постепенно становилось машинальным, автоматически фиксирующим любой подозрительный факт: незнакомая автомашина в привычном переулке, человек, который вроде бы читает газету, но вовсе не обращающий на нее внимания, женщина в будке телефона-автомата, разговаривающая с кем-то, не набирая номера, и одновременно внимательно наблюдающая за подъездом напротив.

Очень часто НН ведется не только за дверями вашего подъезда или входом в учреждение, где вы работаете, но и за вашими окнами, т.е. вы еще только начинаете надевать пальто, а бригада НН уже ждет, когда вы покажетесь из подъезда.

Выявление НН может быть «грубым» и «мягким». Для «грубого» стиля выявления НН характерно регулярное «завязывание» шнурков, периодический осмотр происходящего за спиной путем постоянного оглядывания, а также внезапные контакты с лицами, ведущими наблюдение.

Лиц, ведущих НН, особенно если это не профессионалы, характеризует скованность движений, волнение, стремление не встречаться взглядом с объектом наблюдения, использование средств оперативной связи (радиостанций, мобильных телефонов), неестественные передвижения и попытки спрятаться за укрытие или людей.

При ведении НН смена нижней части одежды (у мужчин – носков, ботинок, брюк, у женщин – колготок, туфель, юбок) значительно затруднена, что также дает возможность для расшифровки возможного НН.

Неоправданно длительное нахождение людей без видимых причин в автотранспорте и нарушение ими правил дорожного движения также может свидетельствовать о ведущемся за вами наблюдении.

Однако, прежде чем вы придете к твердому убеждению, что за вами следят, вам необходимо выполнить два простых правила.

Во-первых, необходимо реально оценить такую вещь, как степень вероятности наблюдения за вами, и попытаться проанализировать цель его проведения и вероятных заказчиков.

Во-вторых, вам потребуется перепроверить вашу гипотезу о ведущемся за вами

наблюдении. Только после сопоставления гипотезы с предполагаемыми и обнаруженными дополнительными наблюдениями, фактами и фактиками вы сможете с некоторой надежностью утверждать, что за вами действительно следят.

В качестве курьезного примера выявления наружного наблюдения за режимным объектом можно привести старую комитетовскую байку. Дело происходило в конце 60-х – начале 70-х годов прошлого века.

После ставшего весьма неожиданным для западных спецслужб ввода войск Варшавского договора в Чехословакию (1968 год) Федеральная разведывательная служба ФРГ стала активно вербовать на территории ГДР так называемых агентов-визуальщиков. Они должны были собирать сигнальную информацию о признаках напряженности на объектах Группы советских войск в Германии и армии ГДР.

К этому времени и относится оперативная подборка «Дятел». Один из оперуполномоченных военной контрразведки ГСВГ разрабатывал, по его мнению, весьма подозрительного немца преклонных лет, проживавшего в окружении обслуживаемого им объекта. Подозрение опера вызывало то, что старик, носивший темные очки, регулярно ходил по дороге мимо расположения воинской части. Подозрения усиливало и то, что немец в свое время воевал на Восточном фронте, где потерял правую ногу. Иногда дед не надевал протез, а ковылял на костылях, что также было «в цвет» бдительному внуку Дзержинского: «Время, гад, тянет, чтобы лучше рассмотреть все наши секреты!»

Итак, материалы из оперативной подборки «Дятел»:

«Сегодня, 22 июня 197… года, за объектом „Дятел" лично оперработником осуществлялось контрвизуальное наблюдение по периметру объекта…

…На этот раз объект был без правой ноги… (без ножного протеза – *авт.)*.

Останавливался на определенном месте, с ухищрениями наблюдая за объектом, курил сигарету…

Обнаружен окурок длиной пять сантиметров, предположительно с латинскими буквами „…TOGAS", обуглен с одной стороны и изжеван с другой».

После доклада в особый отдел дивизии было решено провести с дедом профилактическую беседу силами местных органов госбезопасности. Энский горотдел МГБ ГДР находился в старом тесном здании с извилистыми коридорами, и пока фигурант добрался до нужного кабинета, он снес половину стоявших там шкафов и стульев. Оказалось, что у старика глаукома, и он практически ничего не видит, поэтому и носит черные очки. Вот так!

3.1. «Мягкое» выявление наружного наблюдения

Выявление НН в процессе движения пешим порядком, как и все связанное с обеспечением вашей безопасности, предполагает творческий подход. Прежде всего необходимо тщательно разработать проверочный маршрут и «легенду», подтверждающую его оправданность, т.е. каждая точка вашего маршрута должна быть как-то привязана к вашим служебным обязанностям и деловым интересам, личным нуждам и потребностям. Любые нелогичные отклонения от вашего постоянного графика (если вы его придерживаетесь) могут вызвать у ваших преследователей определенные подозрения и заставить их действовать более тонко и осторожно, что значительно осложняет задачу по выявлению НН. Чтобы это не происходило, старайтесь избегать стереотипов в своем поведении, варьируйте время выхода из дома, не используйте каждый день одну и ту же дорогу при движении на работу и с работы.

Для того чтобы качественно проверяться и заодно затруднить ведение НН, необходимо разработать несколько маршрутов движения. Выявление НН на коротком маршруте и за небольшой промежуток времени достаточно затруднительно. Оптимальное время качественной проверки варьируется в пределах от часа до полутора. Движение по выбранному маршруту пешим порядком должно сочетаться с посадками в общественный транспорт. Последнее служит двум целям: во-первых, вы заставляете ваших преследователей понервничать из-за боязни вас потерять в толкучке и, во-вторых, разрабатывая маршрут, выбирая улицы с оживленным движением, затрудняете координацию их действий.

В больших городах, где имеется метрополитен, очень эффективно использовать его в целях ухода от НН. Как правило, бригада наблюдения делится на две части: один-два человека сопровождают объект НН пешком, другие находятся в автотранспорте и следуют на нем за

объектом. Члены бригады НН, находящиеся в автомашине, координируют свои действия с коллегами по радиосвязи, стараясь прибыть в указанную точку с опережением. Поэтому маршрут движения на метро нужно выбирать таким способом, чтобы использовать те линии, которые проходят под водой, улицами и проспектами с интенсивным движением и частыми автомобильными пробками. При правильном выборе маршрута автомобиль бригады НН проигрывает поездам метро в оперативности. Бригада НН оказывается разобщенной и разбросанной по городу. В этот момент и можно воспользоваться заранее приготовленным «сюрпризом» для ухода из-под наблюдения.

Отсечение автомашины бригады НН возможно и при использовании такого тактического приема, как движение пешком по улице с односторонним встречным движением. Пока автомобиль с бригадой НН будет искать объезд, вы остаетесь с наблюдателем один на один, что значительно облегчает как выявление НН, так и уход из-под него.

Очень эффективен прием – переход на противоположную сторону улицы. Особенно высоки результаты этого приема в местах с небольшим количеством прохожих.

Методика проверки достаточно проста. Двигаясь по заранее определенному маршруту, вы подходите к кромке тротуара, соприкасающемуся с проезжей частью, и оборачиваетесь в сторону приближающегося транспорта с вполне понятной целью: чтобы убедиться в безопасности перехода через улицу. В течение трех-пяти секунд вы спокойно можете рассматривать улицу, а также людей, попавших в поле вашего зрения. Всех их рекомендуется запомнить, чтобы при последующем попадании их вам на глаза по частоте повторяемости можно было бы судить об их истинном интересе к вам.

Для выявления НН широко применяется прием с использованием телефона-автомата. Двигаясь по улице, вы заходите в телефонную будку и, набирая номер, как бы невзначай окидываете взглядом пройденный путь, запоминая там все самое значимое. Наиболее эффективно использование телефонов-автоматов, расположенных сразу же за углом здания или внутри его арки.

Продумывая проверочный маршрут движения, выберите несколько отрезков пути, где бы вы проходили мимо витрин магазинов и киосков таким образом, чтобы в них зеркально отражалось направление вашего движения. В данном случае вы, не вызывая подозрений, можете разглядывать содержимое прилавков и попутно наблюдать за действиями следующих за вами людей.

Нередко магазины бывают расположены на некотором возвышении и для того, чтобы туда попасть, приходится подниматься по ступенькам, направленным в сторону, обратную вашему первоначальному движению. Здесь также предоставляется масса возможностей по проверке наличия «хвоста».

Сами магазины также представляют собой прекрасную возможность для выявления наблюдения. Передвигаясь из отдела в отдел, от прилавка к прилавку, пробивая чек в кассе, вы можете без труда изменить направление движения и визуально оценить идущих навстречу людей.

С большим эффектом можно использовать входы в магазины, находящиеся в подворотнях или углах зданий. Ваше внезапное исчезновение там заставляет преследователей понервничать и как следствие этого раскрыть себя, например ускорением шага, беспричинным метанием по улице, бесцеремонным разглядыванием прохожих.

Вы же, находясь в укрытии, через окна или стеклянные двери имеете возможность верно идентифицировать ведущееся за вами наблюдение.

Отдельно хотелось бы остановиться на выявлении НН в общественном транспорте.

Входить в общественный транспорт (трамвай, автобус, троллейбус) рекомендуется с задней площадки, там же лучше и находиться во время всей дальнейшей поездки, чтобы не только визуально контролировать весь салон транспортного средства, но и иметь возможность контроля транспорта, движущегося параллельно вашему маршруту.

Обычно лицо, ведущее наблюдение, также заходит с задней площадки и старается занять позицию за вашей спиной, чтобы исключить возможность потерять вас из виду, особенно при остановках.

Находясь в общественном транспорте, внимательно оцените обстановку, не привлекая к

себе внимания. Помните, при обеспечении собственной безопасности мелочей не бывает, ведь, как говорил старина Мюллер, «маленькая ложь рождает большие подозрения».

Лица, ведущие наблюдение, в силу профессиональной специфики избегают не только прямых взглядов, но и любых визуальных контактов с объектом наблюдения. Если кто-то принципиально не хочет встречаться с вами взглядом и прячет глаза при любом повороте в его сторону, возьмите себе это на заметку и, перепроверив полученную информацию, действуйте согласно складывающейся обстановке.

3.2. Выявление возможного наружного наблюдения при проведении мероприятий по контрнаблюдению

Контрнаблюдение является самым эффективным приемом обнаружения «чужого» наружного наблюдения. Смысл контрнаблюдения состоит в расстановке в определенных контрольных точках маршрута движения объекта контрнаблюдения (ОКН) постов КВН (контроля визуального наблюдения). Пост КВН должен быть соответствующим образом укрыт и залегендирован. Оптимальным укрытием для него являются подъезды близлежащих домов, магазины, кафе, автомобили. Наблюдатели должны занять свои позиции за 30-40 минут до прохождения объектом контрнаблюдения обозначенной контрольной точки маршрута и покинуть их спустя 30-40 минут после ее прохождения. В процессе контрнаблюдения должны фиксироваться все несоответствия в облике и поведении находящихся в зоне визуального контроля поста людей, транспортных средств, признаки ведущегося наблюдения из близлежащих зданий и строений, транспортные средства с одним или несколькими пассажирами, покидающие зону визуального контроля сразу после прохождения ОКН.

При проведении мероприятий по контрнаблюдению, например, в целях контроля возможного НН со стороны криминальных структур за руководством фирмы, рекомендуется обращать внимание на наличие в припаркованном автотранспорте большого количества головных уборов, «лишней» верхней одежды, термосов и сосудов с широким горлом. Также необходимо внимательно наблюдать за зашторенными окнами близлежащих зданий с целью выявления ведущегося из них НН, фото– и видеосъемки.

3.3. «Уход на дно»

Бывают случаи, когда в целях личной безопасности необходимо оторваться от жесткого контроля со стороны криминальных группировок.

«Уход на дно» подразумевает полное недопущение получения криминальной группировкой любой информации об объекте преследования.

На предварительном этапе необходимо тщательно проанализировать: кто, как, и с какой активностью будет вас искать, и, основываясь на этих данных, выработать способ ухода из-под наблюдения и схему поведения в дальнейшем.

Существенным психологическим моментом, облегчающим ведение НН, является наличие у вас устойчивых привычек и стереотипов. Во многих случаях по знакомой нам местности мы движемся как бы на «автопилоте», очень часто не замечая то, что происходит вокруг нас. Время и маршруты движения должны регулярно меняться. Распорядок рабочего дня – тщательно легендироваться. И вообще, чем больше в поведении человека непривычных и непредсказуемых действий, тем сильнее усложняются задачи наружного наблюдения.

При отрыве от ведущегося наружного наблюдения следует уходить самым дальним путем. Пока преследователи сообразят, что почем, пока определят все возможные маршруты ухода, пройдет время.

Еще одно существенное дополнение. Большинство людей, попадая в незнакомую обстановку, испытывают душевный дискомфорт, который пытаются снять общением со случайным попутчиком или соседом по гостиничному номеру. Откровенные беседы с незнакомыми людьми чреваты самыми неожиданными последствиями, ведь попутчики и соседи могут оказаться совсем не теми, за кого себя выдают. Очень часто «случайные» знакомства бывают достаточно четко спланированы и организованы. Совет здесь может быть только один – осторожность, осторожность и еще раз осторожность.

В этом плане весьма показательна печальная сказка Шарля Перро о сером волке, который мог бы остаться в живых, если бы не заговорил в темном лесу с незнакомой девочкой в красной шапочке.

Приемы изменения внешности – один из способов пассивного ухода от НН. Профессионалы считают, что более всего человека меняет не борода, усы или парик, а выражение мимики глаз и губ, при этом стоит учитывать психологические стереотипы наблюдающих за вами людей. Если они привыкли видеть вас суровым, насупленные брови, губы строчкой, вы можете пройти незамеченным с широкой улыбкой и веселыми глазами. Ну и естественно наоборот. Грим – это последнее средство. Это жест отчаяния, когда все прочие средства перевоплощения исчерпаны. Когда истощаются мозги, человек хватается за краски. Ваша палитра – ваше лицо, ваша мимика, движение. Умейте управлять каждой мышцей – и у вас будет сто лиц.

Наше лицо – это тот же киноэкран. Какая пленка крутится у вас в голове, такой кадр проецируется и на вашу физиономию. Образ рождают штрихи, из них и надо лепить целое. Не имейте привычку отводить глаза при работе в образе. Не надо прятать лицо – боязнь привлекает внимание. Действуйте открыто, обаятельно, смело. Улыбайтесь в глаза, не бойтесь подарить человеку лишнюю толику радости, улыбка расслабляет лицо, рождает доверие, а доверие притупляет бдительность окружающих.

Походка – визитка человека. По походке за полкилометра можно определить, кем работает человек, есть ли у него семья, здоров ли он, радостен или чего-то боится. Жест выдает быстрее, чем язык. Десятки оперативников проваливаются только потому, что неправильно держали рюмку или застегивали пиджак. Учитесь думать телом, каждой мышцей, каждой клеткой. Ну а борода и парик – для дилетантов, не видящих дальше своего носа.

«Уход на дно» подразумевает под собой полное недопущение получения криминальной группировкой любой информации об объекте преследования. Надо учитывать, что для получения предварительной информации о вас могут использоваться телефонные звонки от имени знакомых домой, по месту работы, коллегам и друзьям, информированным о вашем распорядке дня.

В простейшем случае имеется в виду простое перебазирование в другое место жительства, никак не связанное с прошлыми контактами и биографией. Характеризуется резким прерыванием всех поддерживаемых до этого времени личных и деловых контактов, обязательным изменением внешнего облика. Для этого необходимо заранее научиться адаптироваться к любой ситуации, суметь произвести впечатление своего парня в любой обстановке. Ну а для этого нужно уметь, так же как окружающие вас люди, двигаться, говорить, есть, пить, ходить в туалет и т.д. Когда на карте ваша жизнь, нельзя позволить себе быть белой вороной в черной стае.

Создать новую биографию – это тоже искусство. Биография любого человека – это тысячи осколков впечатлений, потерь и приобретений. Собранные воедино, выстроенные в строго определенной последовательности, они и составляют нашу жизнь. Надо уметь из разрозненных цветных стеклышек, филигранно пригнанных друг к другу, собирать совершенный витраж новой биографии.

Но нельзя использовать выдуманную легенду, не подтвердив ее делом. Можно сколько угодно рассказывать о том, что вы молотобоец и демонстрировать свои ногти с маникюром. Вспомните, на чем чуть было не погорел Володя Шарапов – «Да у тебя на лице десять классов написано», ну не бывает у водил грузовиков музыкальных пальчиков. Так что, если утверждаете, что служили в балете, то будьте добры, надевайте балетные тапочки и вставайте на пальцы. А если избрали роль судового кочегара, значит, и управляйтесь с лопатой, как судовой кочегар, а не дворник.

Глава 7. Информационно-аналитическая работа: основные принципы

1. Введение

Как известно, в условиях рыночной экономики деятельность хозяйствующего субъекта сопряжена с рисками экономического, криминального, социально-политического, административно-правового и техногенного характера. Эти факторы заставляют руководство

предприятий решать задачи по поиску оптимальных решений для выхода из постоянно возникающих кризисных ситуаций, пытаться оказывать выгодное для себя воздействие на социально-политическую и экономическую ситуацию в местах дислокации предприятия. Решить эти задачи с «налета» все чаще и чаще становится практически невозможно, так как данные, собранные в результате проведения разведывательной деятельности, как правило, не являются информацией, пригодной для использования, до тех пор, пока они не пройдут аналитическую обработку экспертом в соответствующей области. «Сырые» данные как таковые не содержат в себе никакой информации, если их не рассматривать в сочетании с другими и не указывать их значение среди всего накопленного информационного массива. Это достаточно просто проверить на практике: каждый отдельный элемент собранных сведений сам по себе не имеет почти никакого значения, но собранные воедино, они показывают довольно ясную картину происходящего. В результате аналитической обработки потребителю выдается осмысленная информация, полученная из оцененных, истолкованных и соотнесенных данных, изложенных таким образом, что ясно видится решение конкретной поставленной задачи. Поэтому в последние годы во многих службах безопасности большое значение придают совершенствованию технологии информационно-аналитической работы.

Если говорить об эффективности информационно-аналитической работы на конкретном хозяйствующем субъекте, то стоит заметить, что она зависит не столько от технического обеспечения и масштаба обрабатываемых информационных потоков, сколько от четкой постановки задач и непосредственного взаимодействия с потребителями аналитических материалов. Жестко сформулировать требования к аналитическим материалам довольно сложно. Чаще всего их не осознают и сами заказчики, поэтому определение информационных интересов конкретного круга потребителей представляет собой одну из наиболее сложных задач для аналитиков. Уточнение информационных потребностей обычно происходит в ходе самой работы, но и в этом процессе оно затруднено сложившимися традициями. К сожалению, на российских предприятиях пока еще слабо привилась традиция интенсивных неформальных контактов между сотрудниками разных иерархических уровней. А это чревато весьма негативными последствиями, ведь если обратная связь между руководством и аналитиками отсутствует, то последние начинают работать по собственному плану, часто не отвечающему потребностям предприятия.

Качество получаемой в результате аналитической обработки информации в большей степени зависит от квалификации аналитика. Не секрет, что человеческая психология такова, что очень часто для подтверждения своей точки зрения отбирают «удобные» данные, а «нежелательные» – недооценивают и оставляют без внимания.

Достаточно часто отдельные руководители стараются привлекать к информационно-аналитической работе оставшихся не у дел бывших сотрудников различных академических институтов. Но здесь очень важно понимать, что, хотя аналитическая работа по своей методологии весьма близка к научным изысканиям, между ними имеются два весьма существенных отличия.

Во-первых, если у ученого-исследователя время на выполнение работы практически не ограничено, то в нашем случае к аналитическим материалам, помимо их достоверности и обоснованности, предъявляются еще весьма жесткие требования оперативности и актуальности.

Во-вторых, в отличие от академических исследований «производственные» аналитические материалы имеют более прикладной характер, опираются не столько на глубокую, самостоятельную разработку проблем, сколько на привлечение и координацию деятельности специалистов (социологов, политологов, технологов, экономистов и т.п.), а также на обобщение уже готового материала. А поскольку содержать в штате экспертов-специалистов по всем направлениям невозможно, то в этом плане очень важно иметь своеобразную базу данных персоналий, которые могут дать квалифицированные консультации в режиме реального времени.

Как показывает мировой опыт, непременное условие высокой эффективности информационно-аналитической работы – непосредственное участие аналитиков в той деятельности, которую они обслуживают. Поэтому аналитик должен пользоваться безоговорочным доверием руководства и рассматриваться им как полноправный участник

принимаемых решений. Только так можно достичь необходимой настройки информационно-аналитической работы на реальные процессы управления.

В данной главе мне бы хотелось уделить пристальное внимание и такой важной проблеме, как создание единого информационного поля предприятия. Информационное поле хозяйствующего субъекта представляет собой ряд структурированных и неструктурированных информационных массивов, необходимых для принятия управленческих решений. Как правило, эти массивы формализованы в виде различных банков и баз данных, которые позволяют строить информационные модели, давать практические рекомендации по управлению текущей ситуацией и прогнозировать ее дальнейшее развитие.

Но, к сожалению, даже сегодня далеко не вся информация имеется в электронном виде. Многие данные по-прежнему приходится искать в бумажных изданиях. Поэтому заявление, что библиотека – лучший друг аналитика, остается весьма актуальным и по сей день.

Если рассматривать зарубежный опыт, то, как отмечает Леонард Фулд, директор одной из самых влиятельных консалтинговых фирм в области деловой разведки «Fuld and Company», «разведслужбы частных корпораций нередко применяют технологии обработки информации, сравнимые с теми, которыми обладают лишь такие мощные спецслужбы, как ЦРУ США или французская внешняя разведка. По мнению одного из ведущих аналитиков министерства обороны Франции, информационные ресурсы некоторых частных детективных агентств и бюро превосходят аналогичные ресурсы французских секретных служб. Практически все частные компании и корпорации имеют собственные телекоммуникационные сети и базы данных. Например, информационная сеть японской фирмы „NEC" обеспечивает возможность ежедневного получения в штаб-квартире до 30 тысяч сообщений практически из всех стран мира, американская компания „Kroll Associates" располагает собственной информационной сетью, позволяющей анализировать поведение большого количества ведущих европейских государственных деятелей и бизнесменов, ответственных за принятие решений в области политики и экономики, а внутрифирменная локальная сеть ARIANET обеспечивает доступ к информации о конкурентах для 4 тысяч сотрудников „FranceTelecom"».

Ну а теперь непосредственно приступим к рассмотрению этой проблемы. При накоплении информации в банках и базах данных предприятия могут использоваться два основных способа ее представления: неструктурированное и структурированное.

Неструктурированное представление осуществляется при отсутствии специальных языковых средств поддержания структуры информационной модели предметной области. Этот вид реализуется с помощью накопления текстовых и графических файлов.

Неструктурированная форма предоставляет различные виды контекстного поиска. В результате поиска по ключевому слову мы получаем все тексты, в которых оно упоминается. Для того чтобы исследовать связи объекта, т.е. построить объектную окрестность, аналитик должен исследовать полученные тексты на предмет выявления в них связанных объектов и для каждого из них организовать отдельную процедуру поиска. Такой процесс анализа полученных текстов и дальнейшего поиска может оказаться достаточно продолжительным по времени и утомительным по реализации.

К этой категории относятся **полнотекстовые базы данных,** в которых накапливаются электронные версии СМИ, дайджесты, нормативная и служебная документация. Более детально все это будет рассмотрено в главе «Информационно-аналитическая работа: обработка материалов средств массовой информации».

В рамках структурированного представления обычно реализуется такая модель предметной области, в которой информационные объекты обладают достаточной эволюционной самостоятельностью, позволяющей им «обрастать» новыми подробностями и связями по мере поступления новых данных. В условиях такого описания структуры предметной области достаточно выйти на один информационный объект, чтобы по связям исследовать его окружение.

Прежде чем перейти непосредственно к дальнейшему описанию технологий и инструментария информационно-аналитической работы, определимся с терминологией.

Банк данных – это система специальным образом организованных данных, предназначенная для их накопления и использования.

В банке данных отображается определенная часть реального мира (так называемая предметная область). Поэтому банк данных создается не для решения какой-то одной задачи, а для многоцелевого использования информации по определенной теме.

База данных – это некоторая относительно самостоятельная часть банка данных. БД – основа любого банка данных. Конкретный состав баз данных в банке и их связи между собой определяют структуру банка. База данных содержит в себе описание информационных объектов (объектов учета).

Технологическое обеспечение информационно-аналитической деятельности подразумевает наличие не столько компьютеров, сетей и средств связи, хотя и это является необходимым условием, сколько продуманной программной среды, позволяющей накапливать, обрабатывать и искать необходимую информацию в автоматизированном режиме.

Накапливаться должна только та информация, которая в дальнейшем потребуется для анализа. Поэтому при накоплении информационных массивов преимущество следует отдавать собственным базам данных, создаваемым для решения конкретных задач, стоящих перед предприятием. Сбор всех доступной информации «про запас» очень скоро наталкивается на финансовые и технические ограничения. Чем больше посторонней информации, тем сложнее работать с информационными массивами. Поэтому информация должна быть «отжата», хорошо структурирована для дальнейшей аналитической обработки.

Регулярная актуализация собственного банка данных очень часто обозначается термином «мониторинг». Зачастую понимание того, что за ним стоит, сводится к постоянному наблюдению и фиксации ряда параметров, характеризующих некий процесс. Мониторинг требует больших затрат как на систему сбора информации, так и на сотрудников, которые постоянно отслеживают изменение окружающей предприятие среды. Поэтому, перед тем как приступать к мониторингу, необходимо тщательное моделирование его предметной области, т.е. внесение ясности в то, какие параметры с какой частотой надо оценивать, какие их значения являются критическими или подающими сигнал, на который необходимо реагировать.

2. Собственный интегрированный банк данных службы безопасности предприятия

При накоплении информации в интегрированном банке данных используется структурированное представление информации, которое реализуется с помощью различных видов формальных моделей данных: реляционных, сетевых, иерархических, а также различных версий моделей типа «сущность – связь».

В процессе интеграции содержащихся в нем сведений образуются цепочки взаимосвязанных объектов, выражающих признаки рисковых ситуаций, каналы нанесения ущерба предприятию, каналы экономической разведки конкурента, партнера и др.

Более подробные сведения о прикладных аспектах создания интегрированного банка данных (далее – ИБД) вы получите в главе «Информационно-аналитическая работа: создание интегрированного банка данных службы безопасности предприятия», а сейчас мы лишь кратко в качестве примера рассмотрим возможности выявления с помощью ИБД мошенников, взяточников или агентуры конкурентов. Разработка объекта оперативного интереса (далее ООИ) должна начинаться с выявления и внесения в ИБД всех родственных, деловых и дружеских связей объекта. В плане отработки растровых признаков (которые будут рассмотрены ниже) по учетам налоговой инспекции необходимо установить совокупный годовой доход ООИ и его учредительство в коммерческих или некоммерческих организациях (данную информацию также можно получить и в органах государственной регистрации), возможно также, что объект зарегистрирован как предприниматель без образования юридического лица.

В обязательном порядке должны быть отработаны родственные связи объекта. Очень часто при покупке различного оборудования или при оказании каких-то услуг лицу, от которого зависит лоббирование данного вопроса, предлагается определенный процент от суммы заключаемой сделки. Наиболее часто это происходит при больших объемах закупок или при оказании страховых услуг. Так, например, такса за страхование в конкретной страховой компании составляет 10% от страховой премии страхователя.

Например, идет конфиденциальное служебное расследование в отношении одного из топ-менеджеров предприятия, отвечающего за страхование сделок. Поводом для этого послужил сигнал о том, что объект явно ведет жизнь, не соответствующую тем средствам, которые он зарабатывает на законных основаниях.

Наиболее дешевый и логичный шаг – это исследование налоговых деклараций всей семьи объекта. Очень часто разоблачить корыстного служащего бывает достаточно просто: сумма ежемесячной зарплаты его жены по договору в страховой компании с точностью до копейки составляет ровно 10% от сумм, перечисленных туда предприятием.

Показателем высокого класса работы подразделения экономической контрразведки предприятия в данном случае будет не только выявление канала хищения финансовых ресурсов, но и принятие мер к устранению условий, создавших возможность для совершения подобных правонарушений.

Это может быть оформлено в форме служебной записки о результатах служебного расследования, рекомендующей в дальнейшем проводить заключение подобных договоров только в форме открытого тендера с участием нескольких страховых компаний.

Возвращаясь к описываемой схеме функционирования интегрированного банка данных, следует отметить, что домашние адреса и телефоны объекта оперативного интереса и его родственников должны быть проверены по различным учетам (регистрационная палата, налоговая инспекция, фонд медицинского страхования, пенсионный фонд и т.д.) на предоставление их в качестве юридических или фактических адресов коммерческих организаций или их контактных телефонов. Очень большие возможности в этом направлении дает отработка рекламных объявлений (т.е. занесение в ИБД информации об адресах и контактных телефонах различных организаций) и установление их связей с адресами и телефонами сотрудников предприятия.

Также в отдельную базу данных ИБД должны заноситься данные о служебных командировках объекта: место, время, задание на командировку, кто посылал, с кем объект ездил в командировку и с кем там имел дело.

Под контроль должны быть взяты все переговоры со служебного телефона объекта, с фиксацией номера телефона абонента, времени разговора и по возможности самой беседы. Все данные также должны заноситься в базу данных «Телефон» ИБД. Для того чтобы контроль телефонных переговоров осуществлялся на законных основаниях, необходимо при заключении трудового договора включение туда пункта о согласии сотрудника предприятия на сбор информации о нем службой безопасности в целях обеспечения сохранности коммерческой тайны

Все договоры предприятия должны заноситься в базу «Договор» с фиксацией их инициаторов.

В базе данных «Переговоры» необходимо фиксировать: кто вел переговоры, кто участвовал в их подготовке, по чьей инициативе они проходили, какая тематика обсуждалась, не имели ли участвовавшие в переговорах контрагенты неформальных контактов с отдельными сотрудниками предприятия, каковы интересы контрагентов на рынке.

Цепочка связей по адресам, телефонам, совместным командировкам, проведенным переговорам и заключенным договорам может привести к очень интересным выводам в виде достаточно разветвленной причинно-следственной цепочки. Если задействовать режим «Формула», то на базе ИБД возможно создание экспертных систем. Хотя применение таких систем и требует значительных усилий по их созданию, а исключить полностью человеческий фактор из процесса работы не удается, тем не менее они могут принести значительную пользу.

В качестве примера отечественных разработок в этой области можно привести информационно-поисковую систему (ИПС), разработанную в Управлении «К» (внешняя контрразведка) ПГУ КГБ СССР полковником Ю.Х. Тотровым и предназначенную для выявления действующих под различными прикрытиями иностранных разведчиков.

Первые попытки по созданию подобной методики предпринимались сотрудниками различных подразделений ПГУ еще с начала 60-х годов. Поначалу эти мероприятия никем не координировались, хотя и давали некоторые результаты. В качестве рабочих материалов для пополнения информационного массива использовались биографические справочники

Государственного департамента США. Суть метода заключалась в том, что в биографиях американских дипломатов был установлен ряд признаков, которые были присущи практически всем выявленным сотрудникам ЦРУ. Поначалу не обошлось без ошибок. Так, например, на первых этапах в сотрудники американских спецслужб ошибочно зачисляли всех советников или советников-посланников посольств США. Применяемый в данном случае метод аналогии (сам КГБ активно использовал аналогичные прикрытия) оказался неверным. Только в начале 80-х годов резиденты ЦРУ стали иногда получать должности советников, а советников-посланников в рядах действующих сотрудников Лэнгли никогда не было. Также до начала 80-х должности информационного агентства ЮСИА использовались для прикрытия крайне редко.

То же самое касалось и офицеров безопасности американских посольств. В КГБ их какое-то время причисляли к ФБР, хотя на самом деле практически все они являлись кадровыми сотрудниками Госдепартамента, правда, имеющими опыт работы в полиции или контрразведке. Так же необоснованно в этот список попадали и те, кто прежде какое-то время работал в информационно-аналитическом отделе Госдепартамента.

Еще одной ошибкой было то, что некоторых американских дипломатов безосновательно причисляли к действующим сотрудникам спецслужб только потому, что перед командировкой в соцстраны они проходили языковую или страноведческую подготовку в школе министерства обороны США в Гармиш-Партенкирхене (ФРГ).

Большую помощь в создании системы оказали материалы 15-го (учетно-архивного) отдела ПГУ. Оказалось, что ряд европейских и азиатских спецслужб к тому времени так же активно использовали открытые публикации Госдепартамента для выявления представителей ЦРУ.

После того как работоспособность методики была неоднократно проверена как через агентуру, так и оперативным путем, в качестве наглядного свидетельства ее эффективности был создан секретный справочник с именами нескольких тысяч реально установленных сотрудников ЦРУ, который получил высокую оценку тогдашнего шефа КГБ СССР Юрия Андропова.

Только тогда, после десяти лет «неофициального» существования, эта методика получила одобрение руководства КГБ и была принята на вооружение. В дальнейшем был налажен регулярный мониторинг всех перемещений сотрудников американских спецслужб, что позволяло вести с американской разведкой успешные оперативные игры.

Аналогичными разработками занимались и по ту сторону «железного занавеса». Так, например, теплым июньским утром 1976 года одновременно по всей Западной Германии было арестовано свыше тридцати нелегалов внешней разведки ГДР. Причиной массового провала агентуры «Штази» было введение в эксплуатацию федеральной криминальной полицией ФРГ усовершенствованной системы выявления агентов противника по растровым признакам. «Растерфандунг» – метод выявления агентов иностранной разведки или террористов основан на сопоставлении определенных «типовых профилей». То есть аналитики западногерманской контрразведки, проанализировав личные дела персоналий, изобличенных в шпионаже и терроризме, выявили ряд признаков, которые были присущи большинству из них. Так, например, одним из таких «растровых признаков», объединявшим всех арестованных, было то, что они въехали на «новую родину» из Восточной Германии или третьей страны, выдавая себя за беженцев. Каждому из выявленных факторов была присвоена его стоимость в баллах и составлены профили всех лиц, подозревавшихся в шпионаже. Те же, у кого сумма баллов превысила предельно допустимое значение, были взяты в более плотную разработку, которая и увенчалась таким блестящим результатом. До появления компьютеров это кропотливое занятие требовало усилий сотен контрразведчиков и больше всего напоминало составление мозаики из тысяч различных кусочков.

В практике работы Второго главного управления (контрразведки) Комитета государственной безопасности СССР также имелись собственные методики системного анализа, правда не реализованные в виде программного обеспечения. Существовал так называемый «Свод признаков, указывающих на подготовку или проведение шпионских акций лицом из числа советских граждан».

Правда, когда оперативные сотрудники формально подходили к работе и без привязки к

конкретной ситуации применяли эти методики, случались и накладки. В середине 70-х выпускник-отличник Высшей школы КГБ, трудившийся в особом отделе ракетной дивизии стратегического назначения, заподозрил своего начальника в том, что тот нелегал иностранной разведки. Формальные признаки были налицо – полковник был детдомовец, не женат, подолгу задерживался на работе, в отпуск ездил совсем не туда, куда докладывал. Приезд группы старших офицеров центрального аппарата КГБ был для командования как гром среди ясного неба. Однако проверка ничего криминального не обнаружила: полковник действительно воспитывался в детском доме, вечером на работе сидел потому, что дома его никто не ждал, а в отпуск ездил к своей первой любви, которая просила его это не афишировать.

Еще один пример использования «индикативных методик» приведен в книге о Первой мировой войне С.М. Устинова «Записки начальника контрразведки»: «Из Килии я приехал в Измаил, где во главе контрразведки стоял переведенный из Сулина капитан П. По сведениям агентуры, через Дунай под видом беженцев из завоеванных немцами местностей в Измаил просачивалась масса шпионов и агитаторов. Воинские части задерживали в камышах Дуная всех без разбора и приводили капитану П. целыми партиями по 30-40 человек. Как разобрать в этой толпе, кто из них действительно беженец, а кто шпион, мне лично казалось совершенно невозможным. Но капитан-контрразведчик П. был убежден, что нет ничего легче этого.

– Шпиона по роже видать, – уверял он меня.

Рожа, конечно рожей, но какой-то агент, бывший пристав в Измаиле, убедил его, что германцы своим шпионам, для беспрепятственного их возвращения через фронт, ставят на заднице особые „клейма", которые он якобы сам видел у некоторых сознавшихся шпионов. Капитан П. поверил этой чепухе и потому смотрел не только рожу, но и задницу, отыскивая на ней эту своеобразную „визу"». Ну а если серьезно говорить о применении этих методик в работе службы безопасности предприятия, то к рассмотрению можно предложить следующий перечень растровых признаков **возможной** нелояльности у сотрудников предприятия:

– несоответствие доходов и расходов (жизнь не по средствам);

– факты противодействия установкам руководства;

– контакты в криминальной среде;

– выходящий за привычные рамки стиль жизни;

– попытки внесения самостоятельных изменений в финансово-хозяйственную деятельность предприятия;

– конфликты в связи с пребыванием на работе в состоянии алкогольного опьянения;

– внерабочие конфликты в связи со служебной деятельностью;

– участие в разборе споров с помощью «третьих лиц», в том числе навязывание криминальной «крыши»;

– претензии со стороны государственных органов;

– факты возможной причастности к утечке информации с предприятия;

– факты возможной причастности к кражам оборудования, материальных ценностей, документов;

– факты участия в операциях повышенного риска;

– факты причастности к невозврату предприятию финансовых средств за отгруженную продукцию;

– умышленные нарушения финансовой дисциплины;

– фальсификация финансовой документации;

– срыв экономических программ и проектов предприятия в результате ошибок данного лица;

– кража, разрушение носителей с данными закрытого характера.

Создание подобной подсистемы интегрированного банка данных позволит регулярно и автоматически осуществлять подсчет суммы баллов, которую набирает каждый сотрудник, и получать сигнальную информацию о возможной его нелояльности.

Используя описанные методики, служба безопасности предприятия по разрозненным данным из различных источников имеет возможность отследить и оценить кризисную ситуацию до того, как она станет достоянием всеобщей гласности, а также разработать оптимальную антикризисную программу, что является важным фактором конкурентной

борьбы, дающим предприятию прямой экономический эффект.

3. Базы данных в оболочке производителя, приобретенные или полученные в результате бартера

На сером информационном рынке имеют хождение различные БД, перечень которых приведен в приложении. Однако стоит отметить: во-первых, никто не гарантирует соответствие информации этих баз данных реальности; во-вторых, эти БД во многих случаях получены с нарушением действующего законодательства и у их пользователей могут возникнуть проблемы как с правоохранительными органами, так и с владельцами авторских прав.

Существуют и легальные поставщики информации. Так, например, корпорация «Арсин» распространяет следующие базы данных: «Взаимосвязи предприятий г. Москвы», «Безопасность России», «Банки России», «Холдинг», «Криминал», «Персона». Первая БД представляет собой информационно-поисковую систему, содержащую данные о предприятиях, зарегистрированных в Москве. Из достоинств ее оболочки стоит отметить то, что она позволяет автоматически составлять досье на физическое лицо, включая данные о фирмах, где оно является как соучредителем, так и, возможно, руководителем, строить цепочки взаимосвязей между заданной парой организаций по учредителям и учрежденным фирмам. Это весьма полезно для наглядного отображения различных связей изучаемых юридических и физических лиц.

Существует также БД компании «Информсистема» по предприятиям СНГ, содержащая информацию о 140 тысячах фирм. Но в этой базе содержатся только установочные данные предприятий.

Кстати, всегда надо быть готовым к тому, что информация, имеющаяся в базах данных, неверна в среднем на 20-30%. Динамика современной российской жизни такова, что очень часто меняются физические адреса фирм, договоры аренды прерываются, не продлеваются и т.д. Из опыта работы с зарубежными базами данных можно отметить, что и там приходится делать скидку в 13-15% на динамику изменения адресной информации. В этом плане важно знать не только как найти информацию, но и как ее перепроверить.

В информационно-аналитической работе весьма важным является сам поиск дополнительных источников, информацию об информации можно найти в БД ЗАО «Международное бюро информации и технологии».

Как будет отмечено в следующей главе «Аналитическая разведка средствами Интернета», в последнее время все большее и большее распространение получает **использование информационных ресурсов, имеющихся в глобальной сети Интернет.** Информация в Интернете может быть представлена как в структурированном, так и в неструктурированном виде.

Приложение 1

Базы данных «серого» информационного рынка

БД «Банки РФ». Ежемесячно обновляемая база данных. Сведения ЦБ, аналитика, балансы, кредиты юридическим лицам, отчеты о прибылях и убытках, кредиты акционерам, обороты МБК, обороты МБК с нерезидентами РФ, корсчета ЛОРО и НОСТРО, общая финансовая отчетность банка по инструкции № 17 ЦБ РФ (консолидированный баланс, предоставленные кредиты, привлеченные депозиты и вклады, выпущенные сертификаты и облигации, выпущенные и учтенные векселя). Получение анализа текущего финансового состояния, проверка любого юридического и частного лица на получение крупных кредитов, формы 118, 119, 501 ЦБ РФ, реквизиты, учредители, персоналии, дочерние и зависимые структуры и т.д. Банки России и Москвы.

БД «Производители товаров и услуг России и СНГ». Маркетинговая база данных, содержащая подробную информацию по более чем 100 000 предприятиям и организациям

России и СНГ с полным перечнем предлагаемых товаров и услуг. БД содержит информацию о контактных лицах, их телефонах, почтовые адреса. Имеется режим печати на почтовые конверты.

БД «Единый Государственный Реестр предприятий России». Содержит регистрационные данные обо всех предприятиях России (79 регионов), включая данные местных регистрационных палат и данные Госкомстата, с разбивкой по регионам.

БД «Статистическая отчетность крупнейших российских предприятий». Сведения по 50 000 крупнейших российских предприятий, включающую в себя: экономические показатели, статистическую отчетность предприятия по данным Госкомстата (балансы), объемы и перечень выпускаемой продукции, экспортно-импортные операции, экономические показатели и др.

БД «Лабиринт». Досье на политиков, предпринимателей, государственные органы, коммерческие структуры и мн. др. Встроенный рубрикатор и гипертекстовая структура. В БД более 25 000 статей.

БД«VIP». Сведения по политикам, предпринимателям и общественным деятелям РФ. Возможность поиска информации по юридическим лицам.

БД «Таможня». Ежемесячно обновляемая БД по экспортно-импортным операциям, проведенным в России. Полная и подробная информация о покупателе, поставщике, номере ГТД, описанию товара, коде товара по ТНВЭД, количестве, стоимости, дате сделки, банках, обслуживающих сделку, таможенном терминале и т.д. Удобный интерфейс позволяет быстро и легко получать различные отчеты: по клиентам банка, по экспортерам-импортерам заданного наименования товара, по распределению долей рынка между участниками ВЭД, по таможенным постам. Для удобства анализа информации имеется возможность построения графиков.

БД «Пресса». Работники СМИ РФ: Ф.И.О., место работы, телефоны, дата рождения, тема публикаций.

БД «Телефонный справочник ведомств и крупнейших предприятий РФ». Крупнейшие предприятия РФ, федеральные и муниципальные органы управления и контроля, министерства, ведомства, комиссии, государственные комитеты, надзоры и т.д. – Ф.И.О. сотрудников, прямые телефоны, адреса, занимаемые должности, наименования отделов и т.д. 52 ведомства.

БД «Московская регистрационная палата». Юридические лица и частные предприниматели г. Москвы. Реквизиты, уставные данные, учредители юридические лица и физические лица с паспортными данными, дочерние и вышестоящие организации, филиалы, правопреемники. Полная история любого юридического лица с момента создания (перерегистрации, смена руководства, учредителей, директоров, бухгалтеров, адресов). Аналитическая БД с широкими возможностями поиска, обработки и анализа информации. БД содержит замечания ГНИ по нарушениям в сдаче бухгалтерской отчетности, что позволяет выявлять «фирмы-поплавки».

БД «Московская областная регистрационная палата». Юридические лица и частные предприниматели Московской области. Реквизиты, уставные данные, учредители юридические и физические лица с паспортными данными, дочерние и вышестоящие организации, филиалы, правопреемники. Полная история по любому юридическому лицу (перерегистрации, смена учредителей, руководства, бухгалтеров, адресов и т.д.). Наличие информации по ликвидированным фирмам по решениям арбитражных судов, паспортным данным директоров предприятий и лицам, подававшим документы на регистрацию.

БД «Бизнес-Инфо, Professional». Юридические лица и частные предприниматели г. Москвы. Реквизиты, уставные данные, учредители юридические и физические лица с паспортными данными, дочерние и вышестоящие организации, филиалы, правопреемники. Интегрированная справочная система, включающая в себя БД ГНИ 1996 г., БД ГНИ 1998 г. (фактическая, рабочая информация о фирме на 1998 год), БД МРП (регистрация, корректировка, перерегистрация, ликвидация, заявки на регистрацию, регистрируемые в настоящее время организации, отказы в регистрации, старые наименования и коды ОКПО, изменение названий и т.д.), БД ГТК (ВЭД), БД МКИ (сведения по занимаемым площадям), БД

ГНИ 1999 (претензии и замечания).

БД «Московский Земельный Комитет». База данных Москомзема по всем земельным участкам на территории Москвы. Содержит информацию по более чем 51 500 земельным участкам, включающую в себя: точный адрес, площадь, данные по организации или физическому лицу, контактный телефон, номер договора, дату начала и окончания договора, характеристики и назначение участка.

БД «Московская Недвижимость». БД Москомимущества. Арендаторы и собственники нежилых помещений г. Москвы. Подробная информация по любому арендатору и собственнику, полная информация по арендуемым площадям, помещениям, их техническим характеристикам, данные по договорам аренды и купли-продажи, сроки аренды, возможность поиска по адресу, наименованию, реквизитам, паспортным данным, договорам и т.д.

БД «Частная собственность». Квартиры г. Москвы и их собственники. Данные по 4 418 000 квартир и жилых домов (сведения БТИ: общая и жилая площадь квартиры, год постройки, перестройки и надстройки дома, этажность, материал стен, принадлежность, стоимость квартиры), по 4 945 000 собственников (Ф.И.О., дата рождения, паспортные данные, вид собственности, процент, наименование документа-основания, его номер в КМЖ, дата заключения и окончания договора). Возможность поиска предыдущих владельцев квартиры.

БД «ГИБДД Москва». Содержит информацию по зарегистрированным в г. Москве автотранспортным средствам начиная с 1960 года. Мощная поисковая система обеспечивает поиск по любым параметрам – регистрационный номер, VIN, номера агрегатов, данные по регистрационным документам (справка-счет, техпаспорт, ПТС), модель, цвет, дата регистрации (снятия с учета), Ф.И.О. владельца, паспортные данные, адрес, дата рождения, контактный телефон и т.д. Возможность поиска по отдельным цифрам номера, последним цифрам VIN, номерам телефонов, не вошедших ни в одну телефонную БД. Информация по документам – основаниям для регистрации: справка-счет, договор купли-продажи, удостоверение таможни, доверенность, решение суда и об органах, их выдавших: Ф.И.О. нотариуса, таможня, адрес комиссионного магазина. Также содержит особые отметки и комментарии ГИБДД (замена агрегатов, нахождение т/с в розыске ИНТЕРПОЛа, транзитные номера). В базе более 5 000 000 единиц автотранспорта.

БД «ГИБДД Московская Область». Данные по более чем 5 000 000 единиц автотранспорта: гос. номера, номера кузова, двигателя, шасси, VIN-коды, модели, цвета, год выпуска и место изготовления, назначение, тип и категория транспортного средства, тип и объем двигателя, год постановки на учет, технические характеристики и т.д. Сведения по частным и юридическим лицам – владельцам автотранспорта: Ф.И.О., прописка, дата и место рождения, паспортные данные, контактный телефон, наименование организации (для юридического лица). Сведения по более чем 1 800 000 доверенностей на транспортные средства и об их владельцах: Ф.И.О., прописка, дата и место рождения, паспортные данные, контактный телефон. Информация о документах – основаниях для регистрации (справка-счет, договор купли-продажи, удостоверение таможни, доверенность, решение суда и т.д.) и выдавших их органах (наименование комиссионного магазина, Ф.И.О. нотариуса, наименование таможни и т.д.).

БД «Угон». Информация по 1 382 318 автотранспортным средствам, находящимся в розыске с 1984 г. База данных содержит государственные номера разыскиваемых автомобилей, номера кузова, двигателя, шасси, информацию о модели, годе выпуска, дате постановки в розыск и т. д.

БД «Водительские удостоверения». Сведения по 1 871 000 частных лицах, имеющих право управления транспортными средствами, 2 153 000 водительских удостоверений нового образца, архиву водительских удостоверений старого образца, 230 000 задержанных водителей в состоянии алкогольного опьянения. Серия и номер водительского удостоверения и временного разрешения, дата выдачи, код выдачи, категории, информация по владельцу (Ф.И.О., паспортные данные, прописка и адрес фактического проживания, дата рождения), по месту прохождения обучения и данные по свидетельству об окончании учебного заведения. Информация по нарушениям с указанием вида, даты и места нарушения, принятым мерам и номеру транспортного средства. Различные режимы поиска.

БД «CEDRUS»: Физические лица Московской области. Сведения по прописке более чем 6 234 000 частных лиц Московской области. Ф.И.О., район проживания, прописка, год и дата рождения.

БД «Физические лица Москвы – 4.0». Содержит информацию по прописке 11 028 370 жителей Москвы – фамилия, имя, отчество, прописка, дата рождения. Начиная с версии 4.0 добавлена возможность поиска по адресу.

БД «ОВИР». База данных по заграничным паспортам частных лиц г. Москвы и области. Сведения по заграничным паспортам более чем 2 500 000 частных лиц. Серия и номер паспорта, фамилия, имя, отчество владельца, дата и место рождения, прописка. Возможен поиск по адресу.

БД «Паспортные данные жителей г. Москвы». Содержит информацию о паспортных данных жителей Москвы (номер и серия паспорта, дата и место выдачи, прописка, дата рождения). Поиск по Ф.И.О., номеру паспорта и прописке. Всего более чем 4 000 000 записей.

БД «Похищенные паспорта». Содержит сведения по утраченным, похищенным и признанным недействительными гражданским, заграничным паспортам, национальным паспортам граждан СНГ, вкладышам о гражданстве, свидетельствам о заключении брака, пропускам, бланкам, гербовым печатям и штампам. Данные по 122 554 документам.

БД «Розыск-Судимость». Информация по 1 255 189 физическим лицам, находившимся в розыске либо имеющим судимость. Паспортные данные, дата и место рождения, сведения об инициаторах розыска, дате и месте совершения преступления, вооружении и т.д.

БД «Спецучет». Сведения по более чем 300 000 лиц, состоящих на спецучете в МВД и имеющих судимость в Москве и области. Включает в себя данные по: Ф.И.О., дате рождения, паспортным данным, адресу прописки и фактического проживания, навыкам, месту работы, судимости, обстоятельствам совершенного преступления, подельщикам, словесному портрету, особым приметам и т.п. Возможность проверки криминального прошлого любого жителя Московского региона.

БД «Ирбис-3». Проверка любого частного либо юридического лица на спецучет и причастность к ОПГ. Сведения по установленным связям, контролируемые объекты, задержания.

БД «Административные правонарушения». Сведения по совершенным на территории г. Москвы 1 213 000 административных правонарушений. Ф.И.О. правонарушителя, дата и место рождения, прописка, описание нарушения, дата и место его совершения, информация по задержанию и составлению протокола, сведения по наложенным взысканиям и передаче дел в другие инстанции.

БД «Дорожно-Транспортные Происшествия». Содержит подробную информацию о более чем 400 000 ДТП, произошедших с 1998 года на территории Москвы и области. Включает данные по персоналиям – участникам ДТП (Ф.И.О., прописка, номер документа, дата рождения, данные по доверенности), автомобилям (госномер, VIN, номера агрегатов, полученные повреждения и т.п.), обстоятельствам и причинам ДТП.

БД «Криминал». Содержит сводки по Москве и области по преступлениям и правонарушениям, происшествиям и угонам за последние 5 лет. 918 615 происшествий. Возможность проверки любого физического, юридического лица или автомобиля на причастность к тому или иному преступлению. Сведения по прописке частных лиц. Возможность поиска по Ф.И.О., адресу, наименованию фирмы, гос. номеру автомобиля, номеру кузова, двигателя, VIN-коду.

БД «Изъятые записные книжки». Сведения по владельцу, данные по изъятию, телефонно-адресная информация, Ф.И.О. частных лиц. Более 500 000 проходящих телефонных и пейджинговых номеров с комментариями правоохранительных органов. Данные ЗИЦ (словесный портрет, особые приметы, возможные клички, сведения по уголовным и административным правонарушениям и т.д.) на лица, представляющие оперативный интерес. Проверка любого телефона, частного или юридического лица на присутствие в записных книжках. Возможность вывода полной записной книжки. Возможность поиска по номеру телефона, пейджера, Ф.И.О., названию организации, адресу, кличке, категории учета, комментариям.

БД «Экономические Преступления». Налоговые преступления и нарушения, задолженность перед бюджетом, валютно-экспортный контроль, налоговые преступления физических лиц. Возможность проверки любого юридического и физического лица, полная и подробная информация по совершенным налоговым преступлениям, размеры выплат и штрафов, статья УК, сведения об учредителях, реквизиты и многое другое.

БД «Публикации СМИ по криминальной тематике».

БД «Пресса России и СНГ с 1993 г.». Содержит статьи центральных и местных газет и журналов, интернет-изданий.

БД «Госкомстат – Москва и Московская Область». Сведения по 1 868 654 юридическим лицам Москвы и Московской области по данным Госкомстата, в. т.ч. юридические лица, зарегистрированные в ГРП, Минюсте и т.д.

БД «Должники ГНИ г. Москвы». Итоги года. Сведения по нарушениям в сдаче бухгалтерской отчетности юридическими лицами г. Москвы. Сведения по нарушениям сдачи ежеквартальной отчетности эмитентами РФ в ФКЦБ.

БД «Единый Телефонный Справочник Professional (Московский Регион)». Возможность проведения расширенного поиска по любым критериям, в том числе по: фамилии, имени, отчеству физического лица и его дате рождения; наименованию юридического лица, его фактическому и юридическому адресам.

БД «Регистрационная Палата С.-Петербурга». Юридические лица г. С.-Петербург. Реквизиты, уставные данные, учредители юридические и физические лица с паспортными данными, дочерние и вышестоящие организации, филиалы, правопреемники. Интегрированная информационно-справочная система, включающая в себя БД ГНИ (фактическая, рабочая информация о фирме), БД по перерегистрациям, БД по счетам организаций, БД по претензиям и замечаниям ГНИ, БД лицензионной палаты С.-Петербурга. Полная история по любому юридическому лицу с момента создания по август 2001 года (перерегистрации, смена учредителей, руководства, бухгалтеров, адресов и т.д.). 289 900 фирм, 754 101 физическое лицо.

БД «Санкт-Петербург». Данные по частным лицам, проживающим на территории Санкт-Петербурга, включая паспортные. Сведения ЦАБ, ПТС, телефонная база.

БД «Криминальная обстановка г. Санкт-Петербург». Обзор наиболее серьезных преступлений, совершенных на территории региона. Конфликты в области передела собственности и преступления в сфере предпринимательства.

БД «Currus». Сведения по пассажирским и грузовым перевозкам частных лиц по Октябрьской железной дороге. Фамилии, удостоверяющие личность документы, номера поездов, вагонов и мест, станция посадки и станция назначения, дата и время отбытия, дата и время прибытия, дата и время приобретения билета, количество приобретенных билетов, форма билета, сведения о льготах. БД содержит номера свидетельств о рождении, военных билетов, удостоверений личности военнослужащих, служебных удостоверений, справок об освобождении и т.д. – «СЕМЬЯ» (сведения о пассажирах с одинаковыми фамилиями, совершивших покупку билетов в интересуемый поезд (вагон)).

БД «Регистрационные палаты крупнейших городов России». Содержит регистрационную информацию о предприятиях, зарегистрированных в Екатеринбурге, Иванове, Калининграде, Новосибирске, Омске, Пензе, Петербурге, Самаре, Саратове, Томске, Ульяновске и др.

БД «Бизнес-Инфо Волгоград». Юридические лица и частные предприниматели г. Волгограда. Реквизиты, регистрационные данные, юридические и фактические адреса, телефоны, учредители юридические и физические лица с информацией по их вкладу уставный фонд.

БД «Бизнес-Инфо Красноярск». Юридические лица г. Красноярска. Реквизиты, регистрационные данные, юридические адреса, телефоны, учредители юридические и физические лица.

БД «Galar-ЕКАТЕРИНБУРГ». Данные по автотранспортным средствам: гос. номера, номера кузова, двигателя, шасси, VIN-коды, модели, цвета, год выпуска, год постановки на учет, технические характеристики и т.д. Сведения по частным и юридическим лицам – владельцам автотранспорта: Ф.И.О., прописка, дата рождения, паспортные данные, контактный

телефон, наименование организации (для юридического лица).

БД «Galar-РОСТОВ». Данные по автотранспортным средствам: гос. номера, номера кузова, двигателя, шасси, VIN-коды, модели, цвета, год выпуска, год постановки на учет, технические характеристики и т.д. Сведения по частным и юридическим лицам – владельцам автотранспорта: Ф.И.О., прописка, дата рождения, контактный телефон, наименование организации (для юридического лица).

БД «Galar-САМАРА». Данные по автотранспортным средствам: гос. номера, номера кузова, двигателя, шасси, VIN-коды, модели, цвета, год выпуска, год постановки на учет, технические характеристики и т.д. Сведения по частным и юридическим лицам – владельцам автотранспорта: Ф.И.О., прописка, дата рождения, паспортные данные, контактный телефон, наименование организации (для юридического лица).

БД «Западная Сибирь». Сведения по частным лицам региона (данные адресных бюро, ГТС): Ф.И.О., прописка, дата рождения, телефон, паспортные данные и т.д. Телефонные справочники городов региона. Сведения по коммерческим и государственным предприятиям (данные ГНИ и регистрационных палат): адреса, телефоны, коды, данные по учредителям юридическим и физическим лицам (с паспортными данными), по открытым банковским счетам и т.д. Сведения по частным предпринимателям. Сведения по работникам органов управления (Ф.И.О., должность, телефон, адрес). База данных оперативного учета: информация по действующим на территории региона организованным преступным сообществам с указанием лидера и членов ОПГ (Ф.И.О., клички, адресная информация, дата рождения, установленные коррумпированные связи и т.д.). Сведения по лицам, совершившим экономические преступления, имеющим задолженность перед бюджетом, а также уклоняющимся от погашения кредиторской задолженности.

БД «Криминал». Самара и Самарская область. База данных по происшествиям, преступлениям, угонам за 1995-2001 годы, Самара и Самарская обл. 83 706 происшествий. Возможность проверки любого физического, юридического лица либо автомобиля на причастность к тому или иному преступлению. Сведения по прописке частных лиц. Возможность поиска по Ф.И.О., адресу, наименованию фирмы, дате происшествия, описанию.

Пример с использованием вышеуказанных источников информации

Установочная справка на Бластера Сигизмунда Автандиловича

Бластер Сигизмунд Автандилович, 11.12.1941 года рождения, уроженец Белоруссии.

Паспорт *-** № ****** выдан Донским РОВД г. Энска **.**.**** г. Прописан по адресу: г. Энск, ул. Дмитрия Донского д. 2 кв. 26. (1), (9), (10){Цифрами в справке помечены использованные источники информации.|1 – БД «Водительские права».|2 – БД «Местная пресса», газета «Энские известия», поздравление с юбилеем.|3 – БД «Бюро технической инвентаризации».|4 – БД «Телефоны г. Энск».|5 – Местный «компроматный» сайт, БД «Местная пресса», статья в оппозиционной газете «Красный лудильщик».|6 – БД «Эмиссия» и БД ФКЦБ.|7 – БД «Учеты ГИБДД УВД Энской области».|8 – БД «Оперативные сводки УВД Энской области».|9 – БД «Регистрационная палата г. Энск» или БД «Налоговая инспекция г. Энск»|10 – БД «Адресное бюро г.Энск».}.

Выпускник Энского заборостроительного университета, прошел путь от рабочего до крупного руководителя. До 1993 года занимал ответственные должности в **ГлавЗаборУпр ЭнскОблИсполкома, в ЭнскЗаборконтор, Управлении заборостроительства Министерства строительства СССР,** был **заместителем губернатора Энской области.**

Награжден орденом «За заслуги перед Чужим Отечеством». Удостоен звания Почетный заборостроитель России. Избирался депутатом Энской областной Думы. (2)

Женат. Жена – **Бластер Агриппина Борисовна,** 09.10.1946 года рождения, уроженка Узбекистана. С мужем проживают в квартире общей площадью 124,4 кв.м, жилая площадь 68,6 кв.м. Договор передачи квартиры в собственность от 16.03.93. В собственности у каждого по 50%. (3)

Домашний телефон: ***015 (4).

Сын – **Бластер Иван Сигизиундович,** 12.07.1975 года рождения, уроженец г. Энска.

Проживает по адресу: г. Энск, ул. Кропоткинская, д. 34, кв. 91, в квартире общей площадью 102,1 кв.м, жилая площадь 62,9 кв.м. Договор мены от 10.11.95. Номер в ДМЖ 479-875. (3)

Домашний телефон: ***881 (4).

Дочь – **Термопарова (Бластер) Прасковья Сигизмундовна,** 01.07.1978 года рождения, уроженка г. Энск.

Проживает по адресу: г. Энск, ул. Кропоткинская, д. 34 кв. 146, в квартире общей площадью 102,1 кв.м, жилая площадь 62,9 кв.м. Договор купли-продажи от 27.05.96. Номер в ДМЖ 564-987. (3)

Домашний телефон: ***533 (4).

Бластер С.А. занимает должность начальника **Главного департамента по строительству заборов Правительства Энской области.**

В 1993-1994 годах возглавлял специальную комиссию, которая составляла расчет лимитной цены на все незавершенные муниципальные заборы.

Принимал активное участие в строительстве заборов вокруг всех грандиозных городских и областных объектов. Текущая задолженность строителям по всем этим объектам была громадной. Активно лоббировал выделение финансовых средств на строительство из средств сторонних инвесторов.

Главный департамент по строительству заборов Правительства Энской области – одна из самых коррумпированных организаций в области.

Чтобы сразу получить подпись какого-то чиновника и не терять на этом день или два, тратится от **$50** до **$100.** Размер «благодарности» при строительстве обычного забора в центре города Энска до **$5.000.** По словам представителей иностранных заборостроительных компаний, при согласовании разрешения на строительство крупного объекта сумма взяток может доходить до **$50 000.** (5)

С.А. Бластер представляет интересы Департамента имущества Энской области в соответствии с распоряжением Правительства Энской области в ряде акционерных обществ: (6)

ОАО «ЭнскЗаборСтрой» – Председатель Совета директоров.

ОАО «Энский гвоздодерный комбинат» – Председатель Совета директоров.

ЗАО «ЭнскПромЗабор» – Председатель Совета директоров.

ОАО «ГлавЭнскЗабор» – заместитель Председателя Совета директоров.

ОАО «ЭнскВнешЗабор» – член Совета директоров.

ОАО «Заборостроительный комбинат № 666» – член Совета директоров.

Автотранспорт, принадлежащий членам семьи Бластер С.А.: (7)

Бластер Сигизмунд Автандилович

– владеет на текущий момент автомашиной «ГАЗ-3110», серого цвета, 1992 года выпуска, госномер Э 1941 ЭЭ. Приобрел в 1992 году.

– владеет на текущий момент автомашиной «Мерседес-Бенц-500», черного цвета, 1999 года выпуска, госномер А 071 00 91. Приобрел в 1999 году.

Бластер Агриппина Борисовна

– владеет на текущий момент автомашиной «Тойота-Лендкрузер», темно-зеленого цвета, 2002 года выпуска, госномер О 777 ОО 91. Приобрела в 2002 году.

Термопарова (Бластер) Прасковья Сигизмундовна

– владеет на текущий момент автомашиной «ВАЗ-21093», красного цвета, 1996 года выпуска, госномер А 322 АА 91. Приобрела в 1996 году.

– владеет на текущий момент автомашиной «ДЕУ», красного цвета, 2000 года выпуска, госномер С 444 СС 91. Приобрела в 2000 году.

Бластер Иван Сигизмундович

– владеет на текущий момент автомашиной «Ауди А-8», черного цвета, 2001 года выпуска, госномер С 999 СС 91. Приобрел в 2001 году.

– владеет на текущий момент автомашиной «ВАЗ-21093», вишневого цвета, 1995 года выпуска, госномер А 321 АА 91. Приобрел в 1995 году.

– владеет на текущий момент автомашиной «ВАЗ-2131», синего цвета, 1996 года выпуска, госномер А 344 АВ 91. Приобрел в 1996 году.

– владеет на текущий момент автомашиной «Тойота-Лендкрузер», черного цвета, 1998 года выпуска, госномер В 167 ММ 91. Приобрел в 1998 году.

Криминальная информация: (8)

05.07.2001 г. в 14.30 час. в Ленинское РОВД г. Энска обратился гр-н **Пупкин Семен Аристархович,** 1953 г.р., прож.: г. Энск, Большой Кольцевой переулок, д. 9, кв. 4, раб. **ВНИИ «ЗаборГражданПроект»** – генеральный директор, и заявил, что в период времени с 22.00 час. 04.07.2001 г. до 06.15 час. 05.07.2001 г. по адресу: ул. Веры Фиглер, д. 14 неизвестные путем отжима двери проникли в его служебный кабинет и похитили сейф с **$164.300,** которые ему оставил на хранение его друг, уехавший в отпуск за границу, гр-н **Бластер Сигизмунд Автандилович,** прож.: г. Энск, ул. Дмитрия Донского д. 2, кв. 26.

Фирмы, учрежденные родственниками Бластера С.А. (9)

Закрытое акционерное общество «Заборный ряд»
Регистрационный номер МРП: 1054080
Дата регистрации: 12.05.1996
Адрес: г. Энск, ул. Баянова, д. 6
Фамилия руководителя: Бластер И.С.
Уставный фонд (тыс. руб): 7 600
Основной вид деятельности: Проектирование заборов
Учредители – физические лица:
Бластер Иван Сигизмундович
Доля в уставном капитале 50%
Бластер Агриппина Борисовна
Доля в уставном капитале 25%
Термопарова (Бластер) Прасковья Сигизмундовна
Доля в уставном капитале 25%

Общество с ограниченной ответственностью «Золушка – 007»
Дата регистрации: 01.12.1994
Адрес: г. Энск, Кавказский бульвар, д. 2, стр. 7
Телефон: ***085
Фамилия руководителя: Черняховский Николай Борисович
Уставный фонд (тыс. руб): 100
Основной вид деятельности: Поставка сырья для строительства заборов
Учредители – физические лица:
Черняховский Николай Борисович
Доля в уставном капитале 2%
Бластер Леопольд Автандилович
Доля в уставном капитале 6%
Бластер Агриппина Борисовна
Доля в уставном капитале 90%
Черняховская Наталья Семеновна
Доля в уставном капитале 2%

Закрытое акционерное общество «ВнешЗаборСтрой»
Дата регистрации: 07.09.2001
Адрес: г. Энск, ул. Герцена., д. 12.
Телефон: ***872
Фамилия руководителя: Платков Евгений Александрович
Уставный фонд (тыс. руб): 10
Основной вид деятельности: Строительство заборов
Учредители – физические лица:
Тарантулов Федор Васильевич
Доля в уставном капитале 20%
Скорпионов Илья Ильич
Доля в уставном капитале 20%
Платков Евгений Александрович

Доля в уставном капитале 20%
Шариков Константин Иванович
Доля в уставном капитале 20%
Бластер Иван Сигизмундович
Доля в уставном капитале 20%

Вот такую справку на основе указанных источников можно сделать в течение пары часов. Но собрать из различных баз данных сведения – это только половина дела. Самое главное превратить их в информацию. Как это делается? Ну для начала можно посмотреть доход семьи фигуранта: квартиры, машины, образ жизни и сравнить с официальным доходом, указываемым им в налоговой декларации. Для полноты ощущений можно добавить и сравнить доходы и расходы детей.

Потом посмотреть, а чем это занимаются учрежденные родственничками фигуранта фирмы? Как правило, ничем, кроме «распиловки» бюджетных средств.

Разложить на временную ось крупные покупки и посмотреть, с чем они связаны: с повышением по службе, с началом осуществления очередного «грандиозного» проекта и т.п. Об этом уже рассказывалось ранее в приложении № 2 к главе «Система экономической контрразведки промышленного предприятия».

Глава 8. Аналитическая разведка средствами Интернета

1. Введение. Краткая историческая справка

Повивальной бабкой современного Интернета с полной уверенностью можно считать министерство обороны США, так как именно в параноидальных головах его руководства, озабоченного победой в III мировой войне, родилась остроумная идея разработки и создания компьютерной сети, способной функционировать после ответного ракетно-ядерного удара СССР по американской территории. Во исполнение этого задания было срочно создано Управление перспективных исследований «DARPA», к работе которого подключили сотрудника корпорации «RAND» Пола Бэрена и ученых из Массачусетского технологического института под руководством Леонарда Клейнрока.

Уже в 1964 году была впервые изложена на бумаге, а еще через пять лет воплощена на практике концепция ARPANET – первой в мире глобальной (WAN, Worldwide Area Network) компьютерной сети, построенной на принципиально новом принципе соединения узлов сети – коммутации пакетов.

В 1986 году Национальный научный фонд США связал ученых всей страны с пятью суперкомпьютерами, расположенными в различных научных центрах (они образовали базовую сеть NSFNET, которая стала позвоночником глобальной сети Интернет).

Что из этого получилось сегодня, вы можете оценить сами, по некоторым оценкам, ресурсы «всемирной паутины» составляют 550 млрд. документов, из которых 40% доступны бесплатно. Навигацию в этом многообразии информационных ресурсов обеспечивают более миллиона поисковых систем, каталогов, баз данных.

Американские правительственные агентства давно уже оставили Интернет в покое, обзаведясь более мощными и дорогостоящими игрушками. В свое время каждое разведывательное ведомство США по соображениям безопасности создавало свои собственные системы сбора и распределения информации (АНБ – КРИТИКОМ, РУМО – ДЖЕЙВИКС, ДОДИИС, АМХС). Естественно, с течением времени назрела острая необходимость в их объединении, и уже в начале 90-х годов была поставлена задача создать в Интернете невидимый для большинства пользователей специальный закрытый или, как его еще называют, секретный Интернет. Хотя в этой секретной сети, получившей название Интерлинк, также используется традиционный протокол TCP/IP, непосредственный доступ к секретной информации осуществляется через специальный протокол HTTPS при наличии специального броузера с набором криптографических алгоритмов, поставляемого только для зарегистрированных пользователей Интерлинк.

Сеть Интерлинк имеет четыре уровня доступа к разведывательной информации по степени секретности: первый уровень представляет особо важная информация для принятия политических решений, которую готовит и распределяет только ЦРУ через специальную сеть ПОЛИСИНЕТ для президента и Совета безопасности; второй – информация, имеющая гриф «совершенно секретно», к которой имеют доступ около 50 тыс. пользователей; третий – секретная информация, связанная с планированием военных операций, к которой имеют доступ 265 тыс. пользователей сети СИПРНЕТ; четвертый – несекретная информация из открытых источников (печать, Интернет, телевидение, радио), которая составляет свыше 95% всей добываемой разведкой информации.

2. Роль и место аналитической разведки средствами Интернета

Одним из самых перспективных направлений работы службы безопасности хозяйствующего субъекта является аналитическая разведка (поиск) средствами Интернета. Этот комплекс мероприятий многие специалисты обозначают и как компьютерную разведку. Ее сущность заключается в поиске и передаче информации из компьютерных систем и сетей «всемирной паутины» с последующей верификацией и аналитической обработкой.

Большой интерес к методам аналитической разведки проявляют как государственные, так и негосударственные спецслужбы. Это обусловлено тем, что в Интернете содержатся большие объемы информации, которая может представлять оперативный интерес как для первых, так и для вторых. Поэтому во многих странах, в частности в правоохранительных органах России (МВД и ФСБ), США (ФБР) и Германии (ВКА), созданы специальные подразделения аналитической разведки в Интернете. Аналогичные подразделения функционируют в транснациональных корпорациях, которые все больше и больше превращаются в государства в государстве.

Помимо этого существуют самостоятельные исследовательские центры, специализирующиеся на «выуживании» нужных данных в «цифровом океане». В Западной Европе и США сбор информации средствами Интернета уже давно превратился в весьма прибыльный бизнес. По сообщениям открытой прессы, только во Франции в настоящее время работает более десятка компаний, задачей которых является изучение документов, в том числе таблиц и рисунков, существующих в Интернет-пространстве. Как пример можно привести компанию лингвистической инженерии MAAG, которая ориентирована на информационно-аналитическое обеспечение таких ключевых отраслей французской экономики, как аэрокосмическая промышленность, транспорт и энергетика.

Для глобальных исследований в Интернете используются специальные «процессоры сбора данных». В данном контексте термин «процессор» не имеет ничего общего с микропроцессором, это часть программы, которая определяет, каким образом сама программа управляет и манипулирует данными. Процессор сбора данных использует программное обеспечение, получившее название «робот»: «робот» извлекает нужную информацию, используя целый арсенал средств лингвистического, семантического и статистического анализа. Действуя автономно, процессоры сбора данных перехватывают любую запрашиваемую информацию, как только она появится в Интернете.

Самым первым был рассекречен французский процессор «Taiga» (Traite-ment automatique d'information geopolitique d'actualite – «автоматическая обработка актуальной геополитической информации»). Этот программный комплекс первоначально разрабатывался для нужд французской разведки, где он потом ударно трудился в течение 11 лет, после чего был передан для коммерческого использования. Задачи, которые перед ним ставят теперь уже гражданские специалисты, остались теми же: «шарить» по Интернету для извлечения ценной информации из баз данных о патентах, сообщений информационных агентств и публикаций о научных конференциях.

Методика ведения аналитической разведки с помощью данного программного обеспечения следующая: обрабатывая материалы открытого доступа, имеющиеся в Интернет-пространстве, программа статистического анализа составляет так называемые карты работы в различных отраслях науки. В свою очередь, это позволяет аналитикам устанавливать

наиболее перспективные научные разработки в областях, где конкуренция пока что сравнительно невелика. Результаты количественного и качественного анализа результатов работы научных лабораторий позволяют оценить степень творческой атмосферы исследовательских коллективов. Это также может быть весьма полезным при выявлении «перспективных летунов», т.е. исследователей, которые за сравнительно короткий срок успевают поменять ряд представляющих интерес научных центров, а тем самым знакомы со многими результатами их работы.

Стоит упомянуть еще одну французскую разработку. Для проведения семантического анализа крупных информационных массивов компания «Acetic» совместно с учеными Парижского университета разработала пакет прикладных программ «Tropes». Отбор требуемой информации происходит в соответствии с ключевыми словами и понятиями, связанными по смыслу. Так, например, название типа самолета «Мираж» соотносится со словами «самолет», «истребитель», а сочетание слов «госсекретарь США» автоматически ассоциируется со словами «министр», «политик». Данное программное обеспечение позволяет одновременно анализировать два текстовых информационных фрагмента объемом в несколько десятков книжных томов. Помимо этого «Tropes» предоставляет возможность создавать необходимые для работы информационные «сценарии», на основе которых автоматически осуществляется не только поиск, но и целевое группирование требуемых данных.

Технический прогресс не стоит на месте, и весьма очевидно, что если государственные спецслужбы отдают для коммерческого использования подобные разработки, то это может означать только одно – они получили в свое распоряжение что-то гораздо более мощное.

«Noemic», сменивший «Taiga» на боевом посту, не только сканирует, но и автоматически осуществляет «объединение источников», обрабатывая полученную информацию со скоростью 1 млрд. знаков в секунду независимо от того, существуют ли она в виде готовой базы данных или, например, передается электронным агентством новостей на любом языке в виде целостного текста. Этот семантический процессор сбора данных способен также подвергать обработке заслуживающие его внимания концепции, метафоры и совокупности идей. Если перед ним поставить задачу выявить, например, все случаи установления связей между гонконгскими и американскими фирмами, действующими в области микроэлектроники, за последние пять лет, то для ее выполнения ему хватит всего нескольких часов.

Американский аналог этих программных комплексов, который называется «Topic», также первоначально разрабатывался для нужд разведки. Данная система появилась на свет в результате длительных исследовательских работ, осуществлявшихся под контролем ЦРУ. Сегодня он также передан в коммерческое использование, и все права на него принадлежат калифорнийской фирме «Verity», мировому лидеру по сбору документальных данных.

Не отстают от «Verity» и ее конкуренты. Так, например, американская фирма «Intelligent Search Solutions» выпустила на рынок пакет программного обеспечения «InfoTracer», предназначенный для сбора разведывательной информации экономического характера в сети Интернет. Для «фильтрования» информации указанное программное обеспечение использует ключевые слова и фразы, после чего автоматически составляются сообщения необходимого пользователям содержания. В них могут быть, например, данные о деловых операциях конкретной компании и ее партнерах, используемых ими технологиях и выпускаемой продукции, а также фамилии руководящего персонала.

В данной связи хотелось бы отметить, что появление новых сетевых информационных технологий практически уравняло возможности конкурентов в получении необходимой исходной информации. Теперь основное значение имеют быстрота поиска и правильный анализ. В этом как раз и могут помочь процессоры сбора данных, позволяющие «извлекать» и анализировать необходимую информацию из крупных информационных массивов. Профессионалы прекрасно понимают, что экономическую разведку можно вести без компьютерных взломов, просто обрабатывая по специальному алгоритму огромные массивы информации, доступные каждому пользователю Интернета.

По оценкам специалистов, в настоящее время только в США насчитывается около 150 фирм, которые специализируются на анализе данных, полученных из Интернета. Причем новые фирмы растут как грибы после дождя.

Но следует отметить, что аналитическая разведка средствами Интернета – это палка о двух концах. Дело в том, что если отследить и проанализировать тематику интересующих конкретный хозяйствующий субъект данных, имеющихся в Интернете, то достаточно просто можно построить причинно-следственную цепочку и выявить перспективные намерения предприятия, уровень его притязаний, по которым, в свою очередь, можно будет оценить его уровень развития. Для этого разработаны специальные «роботы роботов», которые позволяют перехватывать данные о работе системы, занимающейся целенаправленным сбором информации.

Наиболее продвинутые корпорации с целью введения в заблуждение о своих деловых контактах, разработках, финансовых и маркетинговых планах активно используют дезинформационные технологии (более детально они будут рассмотрены в главах «Активные мероприятия: информационно-психологическое воздействие» и «Информационно-аналитическая работа: дезинформация»). При участии экспертов-отраслевиков и при помощи специальных программных комплексов, также функционирующих на принципах лингвистического и статистического анализа, из кусочков уже опубликованных текстов и отдельных заумных терминов создаются и публикуются в Интернете различные материалы, мягко говоря, не соответствующие истинному положению дел: информационные сообщения, отраслевые обзоры, «научные» статьи, а иногда целые базы и банки данных.

Эффективность проведения дезинформационных мероприятий оценивается путем заказа через подставные компании у провайдеров «сетевой разведки» аналитических отчетов на самих себя. В дальнейшем контролируемая утечка этих отчетов в прессу выполняет роль «кругов на воде» и является материалом «вторичного закрепления» требуемых стереотипов у объектов дезинформационной атаки.

А теперь давайте вернемся в российскую действительность и попытаемся рассмотреть национальные особенности ведения аналитической разведки, причем остановимся на тех, что не требуют значительных финансовых вложений. Я думаю, что предыдущий материал смог убедить большинство читателей в том, что использование методик аналитической разведки открывает огромные возможности по оперативному получению необходимых данных как из профессиональных баз и банков данных, так и из неструктурированной информации, имеющейся в Интернете.

Эти обстоятельства естественным образом выделяют аналитическую разведку в самостоятельное направление деятельности подразделений безопасности хозяйствующих субъектов, а в сочетании с другими технологиями аналитической обработки информации, которые будут описаны далее, позволяют говорить о целом комплексе разведывательных мероприятий, основанных на современных информационных технологиях.

В данной главе мы основное внимание уделим информационно-поисковой составляющей аналитической разведки, так как в рассматриваемой нами методике поиск в Интернете – это в основном только предварительный подбор информации.

Большая часть информации, полученной в результате, носит неявный характер и нуждается в аналитической обработке. Мой собственный опыт и практика работы моих коллег позволяют утверждать, что только порядка 10-15% нужной информации имеется в Интернете уже в готовом виде (необходима только верификация), а остальные 85-90% получаются в результате сравнения, анализа и синтеза разрозненных и разбросанных по разным источникам фактов, по которым вполне можно составить хотя бы фрагментарную картину настоящего. Естественно, что информация, полученная таким образом, нуждается в уточнениях и верификации (проверке).

Но, во-первых, опять же из личного опыта могу отметить, что оперативность предоставления информации в определенной мере компенсирует ее неполноту.

Во-вторых, как правило, на первоначальном этапе знакомства и этот объем удовлетворяет заказчика.

И, наконец, в-третьих, при наличии дальнейшего интереса к исследуемому хозяйствующему субъекту эта предварительная информация поможет заказчику расставить акценты и задать ориентиры в дальнейшей работе.

Детально с методикой аналитических исследований вы познакомитесь в главе «Информационно-аналитическая работа: обработка материалов средств массовой информации».

Кстати, слегка переиначив вождя мирового пролетариата, стоит заметить, что вышеописанные методики «не догма, а руководство к действию». В данной главе автор не претендует на всепригодный и всеобъемлющий алгоритм аналитической разведки, ибо, как говаривал незабвенный Козьма Прутков: «Невозможно объять необъятное». Наша с вами цель значительно проще и прозаичнее – попытаться предельно минимизировать свои трудовые затраты, как моральные, так и финансовые.

Итак, приступим к делу.

3. Каталоги

Каталоги представляют собой еще один удобный вид доступа к данным. Каталоги – это рубрикаторы или классификаторы, организующие множества документов в деревья или целые заросли рубрик.

Однако есть и весьма существенное НО: для эффективного использования каталога пользователю нужно правильно угадать принцип структуризации, который был применен при его создании и который зачастую существует только в головах авторов каталога. Поэтому для компенсации неудобств каталогов (если уж пользователь не знает, на какой ветке дерева «по логике» данного каталога лежит нужная ссылка, то не найдет ее никогда) они в последнее время стали включать и средства поиска. И наоборот – поисковые машины стали снабжаться каталогами; в частности обзавелся своим тематическим каталогом ресурсов ветеран русского Интернета «Рамблер».

В качестве примера для возможных изысканий можно привести следующие каталоги:

Yahoo (http://www.yahoo.com);

«Ау!» (http://www.au.ru);

«List.Ru» (http://www.list.ru);

«Рамблер» (http://www.rambler.ru);

«Лица российских сайтов» (http://www.sites.ru:8000);

«Улитка» (http://www.ulitka.ru);

«Золотое Кольцо Российского Интернета» (http://www.catalog.net).

При работе с классификаторами следует учитывать, что сайты классифицируются разными каталогами по-разному, это и понятно, так как Интернет-пространство в принципе не может быть упорядочено линейно, оно имеет более сложную геометрию.

Например, каталог «Omen.Ru» (http://www.omen.orc.ru) уже на первом уровне структуризации своей коллекции оперирует более чем с 200 рубриками. «Рамблер» в качестве стартовой процедуры поиска информации предлагает 50 рубрик, одна из которых – «Классификаторы» – объединяет более 200 каталогов.

Сайты, обнаруженные в каталогах, от базы данных Федеральной комиссии по ценным бумагам (http://www.fedcom.ru) до регистрационной базы данных по предприятиям Санкт-Петербурга (http://www.infobroker.ru), как мы увидим далее, могут оказаться весьма полезными в дальнейшей работе.

Помимо хранилищ общего назначения существует множество специализированных каталогов, помогающих пользователям ориентироваться в достаточно узких предметных областях.

Ну а для тех, кто желает повысить свой профессиональный уровень, познакомиться со свежими новостями, а также пообщаться с коллегами на форуме, можно порекомендовать для ознакомления следующие специализированные сайты, посвященные вопросам безопасности: электронная версия журнала «БДИ» (http://www.bdi.spb.ru), Интернет-газета по безопасности (http://www.oxpaha.ru) сайт по безопасности (http://www.sec.ru) и сайт (http://www.agentura.ru). С более полной подборкой сайтов по вопросам безопасности можно ознакомиться в тематическом каталоге Рамблера «Безопасность».

4. Поисковые системы

Еще один простой и дешевый способ информационно-поисковой работы в Интернете – воспользоваться услугами бесплатных поисковых систем.

С помощью поисковых систем можно осуществлять различные манипуляции с информацией: индексирование текстов и поиск по одному (нескольким) ключевым словам (по индексу); морфологический поиск – разбор и отождествление различных грамматических форм слов; ранжирование по степени соответствия документа запросу.

На сегодняшний день самыми эффективными русскоязычными поисковыми системами являются Яндекс (www.yandex.ru), Апорт (www.aport.ru), Рамблер (www.rambler.ru). Из личного опыта могу посоветовать начинать именно с Яндекса, у него самая производительная поисковая машина, к тому же на его сайте имеются ссылки практически на все другие поисковики. Так, например, Яндекс дает ссылку на одну из лучших западных поисковых машин Google (www.google.com), которая при поиске информации просматривает свыше 1 600 млн. страниц.

Стоит отметить, что даже самые лучшие поисковые машины обрабатывают только вершину имеющегося в сети информационного айсберга. Поисковые роботы не могут просматривать закрытые для них коммерческие сайты, число которых в настоящее время приближается к миллиону. Эти сайты различны по содержанию (информация правительственная, законодательная, статистическая, научно-техническая, патентная, новостная и т.п.) и форме – например, сайты, содержащие видеоинформацию, музыкальные сайты.

Поиск нужной информации в данном случае осуществляется по следующему алгоритму: задается ключевое (поисковое) слово или фраза, и система ищет данное слово или фразу в базе данных, автоматически составленной поисковой машиной на основе текстового содержимого исследуемых сайтов.

Имеющимися техническими средствами полностью формализовать процедуру поиска информации пока не представляется возможным. Из-за того, что до настоящего времени не существует стандарта на размещение информации в Интернете, реализовать сложную стратегию поиска часто бывает весьма затруднительно. Поэтому при ведении аналитической разведки средствами Интернета приходится идти по пути информационной избыточности, что накладывает весомые ограничения на релевантность найденных документов. Из-за высокого процента информационного шума в общем объеме найденных документов значительно увеличивается время, необходимое для аналитической обработки полученных сведений.

Следует отметить, что результативность поиска в данном случае зависит от двух составляющих.

Во-первых, от степени соответствия ключевого слова или фразы поставленной информационной задаче, т.е. релевантности информационного запроса.

Причем если по первому запросу поисковая система нашла слишком много документов, то по уже отобранному массиву можно провести второй поиск с заданием дополнительных условий и тем самым сузить круг выдаваемых документов. Эта функция очень проста в исполнении (нужно только запомнить предыдущую выборку) и реализована в большинстве популярных машин, включая российские «Яндекс» и «Рамблер».

Помимо этого в современных поисковых машинах – западные AltaVista и HotBot, российские «Яндекс» и «Рамблер» – существует (по крайней мере декларируется) функция интерактивного поиска («найти похожие»). Она также позволяет постепенно уточнить запрос: указать на один или несколько найденных документов и попросить найти документы, повествующие «о том же». Выполняется такой поиск путем превращения документа в поисковый запрос (естественно, с определенной степенью «сжатия», так как запрос слишком большим быть не может). Но нужно отметить, что работает эта функция весьма «капризно» – очень часто находит совсем не то, что ищешь.

Во-вторых, у каждой поисковой системы свой алгоритм поиска и перечень сайтов, входящих в базу данных поиска, поэтому при одном и том же запросе результаты поиска в различных поисковых системах могут значительно отличаться. Поэтому для чистоты эксперимента лучше всего последовательно «прочесать» информационное пространство

Интернета при помощи нескольких поисковиков. При поиске информации о конкретных хозяйствующих субъектах или о целых экономических регионах особое внимание стоит уделить поиску официальных сайтов субъектов Федерации и муниципальных образований, где расположены объекты вашего оперативного интереса. При этом не стоит ограничиваться элементарным «скачиванием» заинтересовавшего вас документа. Стоит «обработать» весь сайт как следует. Это связано с тем, что очень часто на нем имеются ссылки на сайты местной торгово-промышленной палаты, средств массовой информации и т.д.

В качестве примера можно привести следующий случай, служба безопасности предприятия, собирая информацию в отношении предполагаемого партнера в одном отдаленном субъекте Федерации посредством Интернета, вышла на официальный сайт данного субъекта Федерации. Официальная пресса, представленная там, расписывала возможного партнера, не жалея творческих сил и бюджетных средств. Но аналитики пошли дальше и через ссылку на официальном сайте администрации вышли на сайт торгово-промышленной палаты, а оттуда на сайт, посвященный местным СМИ. С данного сайта вышли на материалы одной из оппозиционных главе администрации региона газет и этим существенно расширили свои знания об исследуемом объекте на предмет имевшегося на него «негатива».

Еще один пример.

Службе безопасности банка поставлена задача в течение суток подготовить справку по крупному хозяйствующему субъекту, расположенному в весьма отдаленном субъекте РФ. Как назло, человек, который мог бы «подсветить» эту организацию, болеет. Выход из ситуации один – обойтись подручными средствами.

С помощью поисковой системы аналитики СБ сделали выборку разноплановых информационных документов, где упоминается данное предприятие, с различных сайтов. Отобранные документы были полностью скопированы на жесткий диск. Далее наступил черед анализа и синтеза.

Рассмотрим детально, что и как было использовано.

1. Фактографическая информация о предприятии была частично получена из нескольких источников – собственный сайт предприятия (история предприятия, его реквизиты, руководство, перечень необходимого сырья и производимой продукции, перспективные планы), сайт региональной Торгово-промышленной палаты, сайты областной и городской администрации.

2. Финансово-экономический блок – сайт Федеральной комиссии по ценным бумагам – ситуация с акциями (хотя и не всегда свежая), сайты информационных и консалтинговых фирм, а также средств массовой информации, исследующих экономические проблемы (например, журнал «Эксперт»), – так были получены баланс предприятия (который предприятие обязано опубликовать) и другие экономические показатели; на сайте местного отделения Министерства по налогам и сборам – информация о задолженности предприятия в бюджет.

3. Инвестиционная информация – на сайте областной администрации и на сайте консалтингового агентства была получена информация об инвестиционных программах предприятия.

4. Информация о перспективах развития – на сайте отраслевых журналов можно получить весьма интересные аналитические обзоры, причем в динамике всей отрасли.

5. Социально-политическая информация – сайты местных СМИ, как официальных, так и оппозиционных.

6. Информация о фирмах, работающих с ценными бумагами предприятия, с сайтов объявлений о продаже акций и векселей, что позволило в дальнейшем уже оперативным путем проследить связи выявленных фирм.

7. Персональная информация о руководстве – сайты местных СМИ и официальные сайты местных органов власти.

8. Компрматериалы – сайты местных и центральных СМИ, специальные «жареные» сайты.

Кстати, при правильном подходе даже официальные сайты предприятий могут сообщить вам очень много интересного.

Так, например, накануне большой отраслевой ярмарки одна из крупных западных

компаний на сайте своего основного конкурента обнаружила информацию о массированной кампании по стимуляции своего товара. Это позволило вовремя переработать подготовленный к выставке прейскурант и лишить конкурента возможности сыграть на явном ценовом преимуществе.

Или, например, если в сети появилось объявление вашего конкурента о поиске специалиста в новой для него области, то это может стать сигнальной информацией для вас о предстоящей смене приоритетов в хозяйственной политике конкурента.

Аналогично, если оперативно нужна информация по предполагаемым зарубежным партнерам, то при соответствующем подходе и знании иностранного языка, это тоже не проблема. На западных серверах существует масса доступных сайтов с очень интересной информацией, надо просто знать, где и что искать.

Так, например, достаточно широко известна история, когда журналисты одного из крупнейших российских изданий в ходе проводимого журналистского расследования без особых проблем с помощью Интернета выяснили месторасположение интересовавшей их персоны. Найти человека или принадлежащую ему фирму в США, как оказалось, особых трудов не представляет. Информационная система газеты «Baltimor Sun» весьма шустро выдала на экран компьютера не только данные по интересующим журналистов фирмам, их деятельности и учредителям, но и домашний телефонный номер самого объекта, а также список телефонов его соседей. Алгоритм тот же самый, только теперь вы используете уже зарубежные поисковики и каталоги.

Основные недостатки «бесплатной» информации – это не гарантированная полнота и достоверность данных, а также значительные затраты времени, необходимые для поиска нужных сведений.

Частенько представленные на сайтах данные вообще не обновляются или обновляются крайне нерегулярно. В качестве примера возможной неполноты имеющейся в Интернете информации можно привести тот факт, что, например, до сих пор на некоторых сайтах висит таблица Менделеева, в которой только 84 элемента, тогда как сейчас известны уже 112 (некоторые пока не имеют названия).

Так же нет никакой уверенности, что найденные документы абсолютно достоверно описывают события.

5. Онлайновые базы данных

Если вы располагаете определенными финансовыми ресурсами, то имеет смысл воспользоваться услугами онлайновых баз данных информационных и консалтинговых компаний. Эти фирмы отвечают за качество предоставляемой информации своим именем. Подход информационных агентств к оплате своих услуг следующий: плата взимается только за просмотренные или скачанные документы (под документом понимается отдельная статья, сообщение информагентства, пресс-релиз, аналитический обзор и т.д.). Стоимость документа указана в ссылке на него еще до обращения к полному тексту.

В качестве примера можно привести базы данных компаний «Dun amp; Brad-street» (http://www.dnb.ru) и «Experian Information Solution (EIS)». Базы данных СМИ «News Net» и «Data Times» включают в себя индексы, а иногда и в полном объеме статьи о различных фирмах, опубликованные в газетах, журналах и бюллетенях. В базах данных «Lexis-Nexis» www.lexis-nexis.com) и «Westlaw» содержатся сведения о судебных делах, когда-либо возбуждавшихся против компаний, а также перечисляются применявшиеся к ним регулятивные меры правительства. «Lexis-Nexis» является первой и крупнейшей в мире полнотекстовой онлайновой информационной системой, интегрирующей в себе более 300 баз данных, содержащих сведения о десятках миллионов компаний. На сегодняшний день ее информационные массивы содержат более 2,5 млрд. документов с глубоким архивом (до 30 лет по бизнес-информации и более 200 лет по юридической информации), причем каждую неделю к ним добавляется еще 14,7 млн. новых документов из более чем 24 тыс. информационных источников.

Для облегчения поиска пользователи «Lexis-Nexis» могут использовать мощные

инструменты внутренних классификаторов системы, на разработку которых у компании ушло несколько лет. В ходе этой работы было защищено три патента США. На сегодняшний день классификаторы «Lexis-Nexis» на английском языке имеют свыше 1 600 разделов по бизнесу и более 4 000 по юридическим вопросам.

«Lexis-Nexis» обслуживает более 1,8 млн. зарегистрированных клиентов, ежедневно обрабатывая 400 тыс. запросов. Вся информация платная. Ценовые ориентиры следующие – если вы хотите три раза в день запрашивать информацию о конкурентах, то придется раскошелиться на $107 в месяц, ну а за час интенсивных исследований с вас могут попросить до $885.

В России интересы «Lexis-Nexis» представляет «Русское информационное пространство-М» («РИП-М») http://www.ris.ru). Для более детального ознакомления с западными информационными ресурсами можно порекомендовать имеющуюся на сайте книгу Н.П. Лиходеева и Л.Е. Товстых «Информационные ресурсы для бизнеса».

В настоящее время в русском секторе Интернета также можно найти не только электронные версии практически всех российских периодических изданий, но и многочисленные банки данных с различной бизнес-информацией. Все это значительно облегчает доступ к открытой информации, получаемой в электронном виде, и последующую автоматизированную обработку полученных информационных массивов.

Как и на Западе, в русском секторе Интернета тоже существуют электронные библиотеки, в которых накапливается различная тематическая информация. В качестве примера можно привести «Национальную Электронную Библиотеку» http://www.nns.ru), информационное агентство «Интегрум-Техно» http://www.integrum.ru), Публичную Интернет-библиотеку (http://www.public.ru).

«Национальная Электронная Библиотека» располагает значительным электронным полнотекстовым архивом средств массовой информации – более 5 млн. документов, 2,5 тыс. источников из 73 регионов России, стран СНГ и Балтии, более 7000 новых документов и около 400 источников ежедневно.

Информационное агентство «Интегрун-Техно» было создано в 1997 году.

Еще в 1967 г., в НИИ Информэлектро, один из основателей агентства Пархоменко начал работу над интеллектуальной системой поиска по большим массивам текста. В 1994-1995 гг. он познакомился со специалистом по анализу открытых источников информации, бывшим сотрудником ФСБ Кузнецовым. Результатом этого сотрудничества стала поисковая машина «Артефакт».

В настоящее время агентство предоставляет платный доступ к 1600 базам данных различной тематики. Суммарно это составляет более 50 млн. документов.

Контрольный пакет ИА «Интегрум-Техно» принадлежит инвестиционной группе «АТОН». Около 6% принадлежит неназванному иностранному инвестору. Оставшаяся часть акций принадлежит менеджерам компании.

Публичная Интернет-библиотека специализируется на предоставлении услуг в области отечественной периодики. Библиотека поддерживает архив публикаций центральных и региональных периодических изданий начиная с 1990 года, предоставляет массовый доступ к нему, организует справочно-библиографическое обслуживание пользователей и исследование рынка СМИ.

Фонды хранятся на бумажных носителях и в электронном виде. В библиотеке представлено около 500 источников – центральные и региональные газеты и журналы. К настоящему моменту в архивах собрано 4 млн. документов общим объемом около 10 Гбайт, за сутки фонды пополняются примерно на 4 тыс. документов. Доступ к фондам в электронном виде обеспечивается через Интернет.

Поиск документов осуществляется в одном из двух режимов: открытого доступа и профессионального поиска. Оба режима обеспечивают поиск по всем библиотечным фондам на всю глубину архивов, но первый режим не требует предварительной регистрации и относится к бесплатным услугам, а второй, обеспечивающий высокое качество поиска и доступ с полным текстам публикаций, – к платным.

В открытом доступе читателю предоставляется простейший инструмент поиска по

ключевым словам с использованием основных логических операторов. Пользователи могут производить поиск по архиву библиотеки, кроме публикаций за текущий год. Публикации текущего года представлены в цитированном варианте. Доступны пользователям и библиографические описания найденных документов.

Во втором (платном) режиме предоставляются услуги профессиональной системы «Экскалибур», предназначенной для быстрого и точного поиска в больших массивах текстовых документов.

Результаты поиска в этом режиме представляют собой выборку публикаций по искомой теме, библиографические описания и полные тексты соответствующих статей. На сайте широко представлена аналитика. Периодические обзоры прессы по фиксированным темам представляют собой сборники рефератов публикаций центральных и региональных изданий и распространяются по подписке (в печатной или электронной форме). Кроме обзоров пользователь может заказать в библиотеке справку или исследование, которые возможно выполнить на основе материалов открытых периодических изданий.

Представительства информационных агентств в Интернете:

агентство экономической информации «Прайм-ТАСС» (http://www.prime-tass.ru), «Интерфакс» (бесплатная новостная лента, центральные и региональные новости http://www.interfax.ru), РосБизнесКонсалтинг (бесплатная новостная лента, центральные и региональные новости http://www.rbc.ru), РИА «Новости» http://www.rian.ru), «Финмаркет» (информационное обеспечение специалистов, работающих на финансовом рынке http://www.quotes.ru). REGIONS.RU (региональная информация http://www.reqions.ru), AK amp; M (бесплатная новостная лента http://www.akm.ru).

Многие информационно-аналитические подразделения хозяйствующих субъектов являются клиентами всех этих структур, так как во многих случаях их источники между собой не пересекаются.

При работе с информационным агентством подписчики имеют возможность как самостоятельно работать со всем объемом информации из их фондов, так и за дополнительную плату воспользоваться услугами штатных аналитиков информационных агентств. Возможны и дополнительные информационные услуги: оперативный мониторинг СМИ по любой теме, тематическая подборка публикаций за определенный период, регулярные тематические обзоры прессы, пресс-портреты общественных и политических деятелей.

Грамотно формулируя и формируя запросы, осуществляя поиск в базах данных, пользователь может решать практически любые информационные задачи – от оперативного анализа новостей до детального изучения происходящих событий и их предыстории, создания досье на известные и малоизвестные персоналии, политические структуры и организации. Естественно, что доступ к базам данных с помощью Интернета возможен круглосуточно.

В качестве примера можно привести следующий эпизод.

Служба безопасности Ассоциации хлебопромышленников одного из субъектов Российской Федерации получает информацию об имеющихся у одной из московских фирм весьма агрессивных планах в отношении местных хлебозаводов. Путем простого поиска по архиву прессы удается установить, что изучаемая организация еще с конца 80-х годов занималась торговлей сельхозпродукцией, причем при активной поддержке госчиновников. На данный момент она имеет весьма тесные лоббистские связи с одной из депутатских групп в Государственной Думе, причем замыкается на достаточно прозрачные в информационном плане персоналии. Это позволило соответствующим образом подготовиться к визиту ее представителей: организовать разоблачительную компанию в прессе, распустить определенные слухи среди сотрудников хлебозаводов – владельцев мелких пакетов акций о целях прихода фирмы в регион и отрицательно настроить главу администрации в отношении московских «варягов».

Или другой пример.

На администрацию региона выходит некоммерческий фонд с предложением использовать ликвидированную военную базу под «Федеральный центр по борьбе с наркоманией». Аналитический отдел администрации, используя базу данных СМИ одного из информационных агентств, смог своевременно выдать руководству подборку газетных публикаций об истории

создания данной структуры. А так как в подборке присутствовали и материалы региональной прессы, документ получился весьма красочный. Естественно, все сообщения СМИ были тщательно проверены путем прямого обзвона соответствующих подразделений администраций указанных субъектов РФ, а также с использованием личных связей.

Оказалось, что первоначально к организации данного фонда имела прямое отношение одна из религиозных конфессий, но через год, судя по тому, что упоминания о ней в связке с фондом больше не повторялись, отношения прекратились. После звонка в данную религиозную организацию выяснилось, что руководительница фонда достаточно нагло и беспардонно присвоила приличную сумму денег, которую церковь пожертвовала на создание приюта для наркоманов.

Буквально одновременно, опять же прикрываясь «помощью ближнему», коммерческой фирмой, учрежденной фондом и руководимой все той же неунывающей бизнесвоумен, на льготных условиях в одном из коммерческих банков был взят кредит, якобы на закупку медикаментов, но после получения финансовые ресурсы были благополучно перекачаны за рубеж. Куда вслед за ними с инспекционной поездкой выехала и сама мадам.

По последнему факту было возбуждено уголовное дело, к сожалению так и не доведенное до суда.

6. Форумы и чаты

Особый интерес в плане сбора информации представляют собой сайты, предоставляющие возможность пользователям Интернета обмениваться информацией в режиме реального времени, т.е. телеконференции, чаты и доски объявлений.

Весьма полезным может быть посещение профессиональных и специализированных телекоференций, где обсуждаются интересующие вас проблемы, а также форумов и чатов информационных сайтов и сайтов средств массовой информации с отзывами на опубликованные материалы. Данные, полученные из этих источников, могут быть весьма полезны, так как могут содержать в себе до настоящего момента еще нигде не прозвучавшие сведения.

Из желания казаться значительно информированнее собеседника и просто от природной болтливости отдельные персонажи в пылу прений раскрывают корпоративные секреты, расклад тайных движущих сил своих компаний, механизмы принятия решений, а то и просто отдельные малоэтичные моменты житья-бытья своих коллег.

Естественно, что, анализируя полученные данные, следует учитывать их возможную заказную направленность, недостоверность или искаженность.

В связи с тем, что в «раскрученных» форумах ветки сообщений очень быстро уходят в архив, причем могут и модерироваться (принудительно уничтожаться), а в чатах после определенного времени вообще теряться для вас безвозвратно, можно порекомендовать регулярное (от 1 раза до 3-4 в день) их посещение с копированием наиболее заинтересовавших постингов на жесткий диск.

Доски объявлений могут содержать в себе информацию о бывших и действующих сотрудниках объекта вашего оперативного интереса, работу с которыми «в реале» можно вести под легендой зачисления в кадровый резерв, трудоустройства, финансирования научно-исследовательской деятельности.

Простой анализ занимаемых должностей, желаемой заработной платы и жизненных притязаний действующих сотрудников вашего оппонента, желающих сменить место своей работы, может вам дать почву для весьма интересных выводов и оценок.

Весьма продуктивным может быть и контакт по указанному после научной статьи адресу электронной почты, если объект вступил с вами в переписку, то считайте, что половина дела уже сделана. Как правило, специалисты-практики весьма заинтересованы в серьезном профессиональном обсуждении опубликованных ими материалов, а также в глубине души надеются раскрутить оппонента на отдельные частности из его собственных методик.

В заключение хотелось бы отметить, что помимо электронных информационных массивов имеются огромные хранилища бумажных носителей, например фонды библиотек и различные

архивы, про возможности которых тоже не стоит забывать.

Приложение 1

Пример подготовки информационного документа

Допустим, вашим руководством поставлена задача подготовить информационную экспресс-справку в отношении конкурентов ОАО «Ресурс» (г. Богородицк, Тульская область). Попробуем это сделать с минимальными затратами и в ограниченные сроки. Заходим на сайт «Публичной Интернет-библиотеки» и осуществляем поиск по ключевым словам и находим следующие материалы.

Владимир Цветков.

Промышленность.

Экономический курс (Нижний Новгород). – 10.08.2001. – 031

Конструкторское бюро «Икар» создано в 1947 году. Занимается разработкой и производством постоянных непроволочных резисторов – наиболее массовых электронных радиоэлементов. Входит в состав российского агентства систем управления. Сегодня его продукцию потребляют почти 600 предприятий страны, в том числе все предприятия нашей области. На вопросы корреспондента еженедельника отвечает директор ГКБ «Икар» Валерий УТКИН.

– Расскажите, пожалуйста, о вашей уникальной продукции. Вы ведь единственные изготовители некоторых ее видов не только в России, но и в СНГ.

– За 50 лет КБ разработало более 200 типов изделий, а в каждом типе их может быть до десяти видов. В 1991-1992 гг. подготовили к выпуску малогабаритный резистор для массового потребления. Производительность линии достигала 4-5 штук в секунду. Это производило впечатление. А потом началась перестройка, и КБ перешло на режим выживания.

– Вы уже тогда руководили КБ?

– Нет, я работаю директором с 1997 года. Самый страшный был для нас 1994 год, когда прекратили финансирование конструкторского бюро, а объем госзаказа составлял 100%. Зарплата не выдавалась, предприятие не развивалось. Что делать? Понимали, что в 1995-1996 гг. будет, скорей всего, то же самое. Ведь резисторы, наверное, – не самое главное в радиопромышленности и средствах связи. Наступил кризис. Численность персонала сократилась почти в 10 раз.

– И как же вы выкарабкались?

– Мы начали проводить инициативные разработки за свой счет. Ускоренным темпом. Выбрав для себя четыре направления деятельности. Первое – это высокоомные резисторы. Сейчас уже нет завода по изготовлению высокоомных высоковольтных резисторов в Ташкенте, он исчез сегодня полностью. И единственным изготовителем осталось КБ «Икар». Мы делаем резисторы от миниатюрных, скажем, Р1-33, до крупногабаритных Р1-32, Р1-35.

– У этих резисторов хороший рынок?

– Он расширяется. Хотя данный вид не относится к изделиям массового потребления. Цены вполне сопоставимы с аналогичной продукцией иностранных фирм. Из года в год объемы выпуска этих резисторов увеличиваются. По результатам первого полугодия 2001 года прирост в сопоставимых ценах составил почти 30%. Причем рост идет не только в рублях, но и в штуках. И, что самое главное, на 18% увеличилось число потребителей.

Начиная с этого года ЗАО «Резистор-НН», правопреемник завода «Орбита», находящееся на смежных с КБ «Икар» площадях, тоже приступило к выпуску резисторов. В принципе-то им это больше подходит, потому что у нас конструкторское бюро, а не серийный завод.

– У вас с ним, вероятно, очень интересная специфика отношений? Все-таки разные формы собственности.

– Все это есть, но я не возражаю, если и он будет производителем этих резисторов. У нас силенок не хватает. Зато мы это направление закрепим за Н. Новгородом, за площадкой бывшего завода «Орбита», где вместе находимся.

– Вы продадите ЗАО свои разработки или организуете общее производство?

– Скорей всего, это будет общее производство, мы же на одной площадке. И задачи, связанные с развитием этого производства, станут общими.

– Вы сохранились в качестве госпредприятия из экономических или еще каких-то соображений? Это был ваш выбор?

– Поначалу этого выбора не было, а был список, куда мы вошли в качестве предприятия, не подлежащего приватизации. Причем завод «Орбита» приватизировался, а кусочки госсобственности остались в каждом корпусе. Нонсенс! В корпусе, где мы с вами сейчас находимся, КБ «Икар» принадлежит только четвертый этаж и часть третьего. К концу ваучерной приватизации КБ потеряло численность и объемы, на что было акционироваться? Можно было затратить средства и погибнуть. Так что по жизни мы остались государственным предприятием. А в этом году КБ переименовано в соответствии с Гражданским кодексом в федеральное государственное унитарное предприятие. А директор прошел государственную аттестацию.

– Трудно было, наверное?

– Чтобы пройти во второй тур, надо было ответить на вопросы и набрать 66 баллов из 100. Я набрал 90. А затем была комиссия под председательством зам. руководителя РАСУ. Собеседование проводилось не кокетливо, а по существу. И меня там спросили: что вот вы, Валерий Николаевич, похвалились результатами своей деятельности, а дальше что?

– Похвалились результатами деятельности после того, как стали директором?

– Да. К 1997 году у КБ были долги в размере 10 млрд. руб. (неденоминированных) банкам, коммерческим структурам, энергетикам, по зарплате, в бюджеты всех уровней. И я похвалился, что КБ пришло к аттестации с неплохими результатами. Разработано более 20 новых изделий. Про высокоомные резисторы мы с вами уже поговорили. Но есть еще три направления. Второе – это чип-резисторы, в том числе прецизионные для нужд бытовки и нашего ВПК. Сейчас спрос на них такой, что возможностей КБ не хватает, чтобы удовлетворить его даже внутри страны. Скорей всего, будем организовывать с ЗАО «Резистор-НН» серийное производство чип-резисторов. КБ «Икар» за эти пять лет свою миссию выполнило. И на сегодняшний день оказалось, что надо решать задачу целой отрасли, чтобы был отечественный, достаточно дешевый, качественный чип-резистор. Решать уже сегодня, максимум в 2002 году.

Теперь о третьем направлении. Правильно, что мы его не погубили, сохранив кадры и производственные разрабатывающие мощности. Это так называемые мощные ВЧ и СВЧ резисторы на 10 Вт и более для различных радио– и телепередающих устройств. В прошлом году они понадобились практически всем нашим предприятиям, в первую очередь радиопередающим и телевизионным центрам. Видимо, запасы кончились.

А есть еще их подкласс – так называемые сильноточные резисторы, которые должны постоянно работать при силе тока более 10 ампер. Оказалось, что в России нет сейчас резисторов, выдерживающих большие токи. Понадобился, например, тормозной резистор для переоснащения всего железнодорожного парка. Стоит он около 100 долларов. А привозят их из-за рубежа. По согласованию с МПС мы сделали такую разработку и после оплаты отгрузим первые 12 образцов. Думаю, у этого направления богатые перспективы. Будет серия по номенклатуре и по штукам. Жаль, что дешевле 100 долларов пока не получается. Но это, сами понимаете, вытекает из проблем нашей страны.

И четвертое направление – это обеспечение поставок изделий для комплектования аппаратуры ракетно-космических комплексов. Нужны, например, резисторы с высокой степенью надежности и сроком наработки. КБ участвует в специальной программе по обеспечению длительных сроков активного функционирования космических объектов и дает заключение на каждый резистор, что он отработает безотказно не менее 200 тыс. часов. Это, помимо всего прочего, серьезная научная деятельность.

– И у вас финансируются все направления?

– Я в бартер не играл, а приучал своих потребителей работать за живые деньги. Сначала заявка, потом предоплата.

– И вы все годы, как стали директором, работали по предоплате?

– Конечно. Как ни поразительно, но это именно так. Только что закончился июль, а КБ ни

одного рубля никому не должно. Еще в прошлом году мы рассчитались с долгами банкам и за энергетику. Это жизненно важно, потому что завод «Орбита» был банкротом. Могли зацепить и нас. И в реструктуризацию задолженности нам играть не интересно – ничего нету.

Когда КБ принимало программу выживания, у него было только три предприятия, с кем оно начинало работать в области высокоомных и чиповых резисторов. А на сегодняшний день работаем с более чем 580 предприятиями, и примерно каждый квартал их количество увеличивается на 10-18%. Сейчас мы принимаем заявки на февраль 2002 года.

– Вы говорили, что вас довольно сильно занимают вопросы интеграции.

– Скорей всего, эти процессы начнутся здесь – с ЗАО «Резистор-НН». Надо думать о перспективах развития, пока остались классные специалисты, инициативные разработчики. Мне кажется, мы нашли правильный путь стимуляции труда – определенный процент от объема выполненных работ платить персоналу КБ. Так что зарплата обычных наших работников может быть не меньше зарплаты директора. Обманов между администрацией и исполнителями у нас никогда не было. Все прозрачно. И уже три года зарплата в конструкторском бюро выплачивается своевременно.

– В то же время вы не отвергаете и перспективу дальнейшей интеграции в какие-то вертикальные структуры. А зачем вам это? У вас же самодостаточное предприятие.

– Это может дать экономическую свободу, госзаказ. К тому же распределение финансовых потоков будет, скорей всего, под крупные структуры. А в этом случае легче решать вопросы развития. Я вам говорил о новых разработанных изделиях, но ведь все они утверждены только директором КБ «Икар». А чтобы выпустить, например, ТУ в интересах Минобороны, то есть утвердить руководителем соответствующего ведомства в Москве, мне нужно получить от него финансирование. Где я его скорей получу? Находясь в хорошо продуманной вертикально-интегрированной структуре типа концерна «Радар» или здесь? Если даже мы объединимся по горизонтали с ЗАО «Резистор-НН», то все равно будем финансироваться по остаточному принципу.

Но всему свое время. Мы создаем систему качества в соответствии со стандартами ИСО не только на разработку, но и на выпуск основных изделий. Тому же ЗАО «Резистор-НН» в прошлом году, например, подхватывать, скажем, производство прецизионных чипов было еще рановато. Не те объемы, не та востребованность рынка. Но сегодня около 30-40% этих изделий выпускает уже завод. Идет перераспределение потоков.

Знаете, какой сейчас самый массовый прецизионный чип? Мы делаем минимальный чип 2 на 1,25, а на Западе их уже выпускают габаритом 1,6 на 0,8 и 1 на 0,5 при тех же технических характеристиках. Наша задача – достичь того же уровня. Через 5 лет такие чипы будут основными. Под них надо готовить серийное производство на 2005 год.

– С Западом трудно конкурировать?

– Запад делает резисторы по 6 коп. за штуку, а КБ, в силу нашей специфики, – по рублю. Грустно! Чтобы сейчас конкурировать с Западом, нам надо иметь автоматические линии, производительность которых не менее 100 млн штук в год. Российский рынок столько не востребует… Надо искать пути для разработки новых изделий. Мы сохранили все базовые технологии, и на их основе можно делать второй главный пассивный элемент микроэлектроники – конденсаторы. А также разные соединители, индуктивности, делители напряжения, в том числе высокоомные. КБ не разовьется, если не начнет делать разработки, которые будут востребованы рынком.

– Вы хотите войти в интегрированную структуру, считая, что КБ нельзя оставаться маленьким и уникальным, что было хорошо в период выживания. Но ведь если появится головная организация, то она может завалить вас отчетностью. Вас это не страшит?

– Нас еще РАСУ пугали. Вы, дескать, директора государственных предприятий, будете еще плакать от того, что объем отчетности перед московскими структурами у вас вырастет в 10 раз. Вы не будете рады, что такая головная управляющая организация появилась. Раньше никому были не нужны, и спроса с вас не было – что хотите, то и делайте, хоть горшки, хоть резисторы.

А наше КБ всегда было государственным, мы все время ездили в Москву сдавать баланс. И в советское время, и сейчас продолжаем. Я отвечаю перед Москвой, каждый квартал сдаю

отчет в РАСУ и Мингосимущества о деятельности директора с указанием персональной зарплаты, о том, как я выполняю условия контракта.

– Давайте вернемся назад. Как же вы все-таки ответили на вопрос комиссии «а дальше что, Валерий Николаевич?»

– Ответил, что найду, куда интегрироваться. Но пока не знаю. Это главный вопрос для меня как директора, с которым, допустим, будет продлен контракт на очередной период.

– Ваше КБ маленькое. Как же вам все-таки удалось добиться такой эффективности?

– Мне просто нравится моя работа. Я устроился в КБ в 1974 году после окончания университета и прошел все ступени роста: инженер, старший инженер, ведущий инженер, начальник лаборатории, начальник отдела, зам. главного инженера, а потом директор. 7 августа было 27 лет, как я здесь работаю. Казалось бы, что такое резистор: керамика и два колпачка с выводом. А интересных проблем очень много. Мне это нравится.

Преемник завода «Орбита» – закрытое акционерное общество «Резистор-НН» появилось на рынке год назад. Экономический курс (Нижний Новгород). – 29.03.2002. – 014

Корреспондент еженедельника «Курс Н» встретился с генеральным директором акционерного общества Юрием САНКИНЫМ и попросил его ответить на несколько вопросов.

– Вы могли бы рассказать хотя бы эскизно о том, что представляет из себя сегодня рынок резисторов?

– Так получилось, что габаритные ряды у резисторов, выпускаемых в России, оказались не такие, как на Западе. В какой-то мере отечественные резисторы используются в автоэлектронике, хотя и там сейчас достаточно много импортных комплектующих, применяются они при изготовлении измерительных и контрольных приборов для топливно-энергетического комплекса, а также всевозможных изделий оборонного назначения. И этим ограничивается их востребованность. А бытовая электроника, как известно, в нашей стране полностью рухнула. Телевизоры, холодильники, пылесосы, стиральные машины почти все импортные. Разумеется, и вся их элементная база того же происхождения, в том числе и резисторы. Правда, один типоразмер на нашем предприятии совпадает. У нас на предприятии есть одна японская линия, которая выпускает резисторы такого габарита.

В какой-то мере на территории России производство бытовой электроники по зарубежным лицензиям стало сейчас оживать. Начали работать и «Рубин», и «Витязь», и белорусский «Горизонт». Вся их комплектация, конечно, зарубежная. И нам крайне важно одновременно с выпуском сегодняшней номенклатуры резисторов перейти на типоразмеры международного габаритного ряда. Наши усилия направлены как раз на приобретение соответствующего оборудования. В принципе, мы могли бы перестроить и свое оборудование на западные типоразмеры, но это очень тяжелый процесс, который может отнять много времени в ущерб текущему производству. Получается крайне невыгодно.

– Какое место вы занимаете сегодня на российском рынке резисторов? Какова ваша доля?

– По объему товарной продукции примерно 10% рынка, если включать в него и весь импорт. А в стоимостном выражении еще больше, ведь он дорогой – наш прецизионный резистор. Почему мало конкурентов? У нас очень специфичная продукция и очень специфичная технология при всей внешне кажущейся простоте изделий. И просто так вдруг взять и начать ее производить вряд ли кто сможет. Это традиция, вобравшая в себя многие десятилетия труда ученых, технологов. На нашем предприятии сложилась своя школа резисторостроения.

– И есть уникальные изделия, которые больше никто в России не делает?

– Да, есть и такие. ЗАО «Резистор-НН» существует всего год после банкротства ОАО «Орбита». И всего лишь год, можно сказать, работает на созидание. Мы стали собирать камни, которые были разбросаны. Конечно, многое еще не сделано, но мы видим свои проблемы. Возьмем, к примеру, наши сверхпрецизионные, особо точные по характеристикам изделия, они по своим параметрам не уступают западным аналогам. А по ценам существенно ниже. Поэтому задача сегодня – попытаться выйти на западный рынок с этими изделиями. Правда, они довольно редко применяются, их можно назвать штучными, они дорогие, цена некоторых доходит до нескольких сотен долларов. И для выхода на западный рынок нужен международный сертификат по системе ИСО-9000. Собственно, и у «Орбиты»-то не было

такого сертификата, а наша фирма молодая, тем не менее мы не сомневаемся, что получим его. Хотя сама формально-организационная процедура достаточно длительная, тем не менее я считаю, что предприятие находится на ее финишном участке, и надеемся летом получить сертификат в системе ИСО-9002.

Но стоит оговориться, что мы не питаем иллюзий по этому поводу. Сама по себе ИСО-9002 – некий лейбл, афиша на груди предприятия. А как только придешь на рынок, скажем, на японский, то там своя система стандартов и защиты производителя. В Европу – и там совершенно другая, отличающаяся от японской система.

– После присоединения России к ВТО нашим предприятиям придется поднимать зарплату до европейского уровня, иначе их могут обвинить в демпинге. Вы как-то просматриваете такую ситуацию?

– Мы бы сделали это с удовольствием. Теоретически вы правы, а практически все получается несколько иначе. В начале года мы активно вели переговоры с разными японскими делегациями. Однажды интересная беседа получилась у нас с президентом одной из японских фирм, и ее я хочу привести в качестве ответа на ваш вопрос. «Мы, вообще-то, тоже выпускали у себя такие резисторы, – сказал президент. – Но потом заработная плата в Японии стала высокой, и мы переместились на Тайвань. Правда, сейчас на Тайване зарплата тоже стала высокой, и мы переместились в Таиланд». Вот вам пример, как работают японцы. Я спросил его: «Какая же у вас зарплата в Таиланде?». «200 долларов», – ответил он. «В таком случае переводите сюда производство, – говорю ему, – здесь у вас проблем будет еще меньше». Вот так мы с ним дипломатично поулыбались. Так что практически все предприниматели ищут более дешевую рабочую силу.

– С какой целью вы ведете переговоры с иностранными фирмами?

– В основном речь идет о привлечении инвестиций в виде оборудования. Но с китайцами договариваемся и о производстве керамики. У нас большие проблемы с керамическими основаниями для резисторов, традиционный поставщик – Южноуральский завод керамических оснований находится сегодня в кризисном состоянии. Керамику готов поставлять Тайвань, но опять же там другие габариты.

– Как вы предполагаете повышать эффективность своего предприятия?

– Сейчас у нас готовы четыре бизнес-плана по переоснащению производства новым оборудованием. Но пока мы оказались в состоянии закупить только технику, связанную с производством цилиндрических выводных резисторов. Нас очень интересует оборудование по производству чип-резисторов, но оно дорогое и нам пока не по карману.

Будем менять и оргструктуру предприятия. Оно, с моей точки зрения, слишком большое для подобных технологий, качественно управлять таким многочисленным персоналом сложно. Полагаю, что самым эффективным рычагом управления является рубль. И если каждый его почувствует, то заработает и вся система. Поэтому пытаемся переводить отдельные подразделения на хозрасчет, а в дальнейшем, может быть, откроем им субсчета. Практически за год была создана новая система маркетинга, причем зарплата маркетологов полностью привязана к эффективности работы предприятия. И в отдельные месяцы она у них выше, чем у директора завода. И мне не жаль. Пожалуйста, ребята, зарабатывайте!

– С чего, на ваш взгляд, начинается рыночное мышление?

– Очень сложно внедрять в сознание первую строчку системы ИСО-9000: «заказчик всегда прав». Допустим, производственники говорят: мы план выполнили – и по объему, и в рублях. А два-три заказа не выполнено. Так давайте начнем с того, что ваш план – это план заказчика и его желание. Сегодня приоритеты в оценке производства мы передали службе маркетинга, и она дает задание производству. Я с нее требую деньги, значит, ее слово – истина в последней инстанции с точки зрения выполнения заказа.

– Но насколько такая идеология проникает в производство?

– Определенные финансовые полномочия мы делегировали сейчас и цехам. У них есть гарантированная базовая зарплата, а все остальное переводится в премиальный фонд, и мы не вмешиваемся в его распределение. Хотим добиться, чтобы люди чувствовали рубль.

– Какая ситуация могла бы стать для вас идеальной?

– Идеальной ситуация могла бы стать в том случае, если бы в нашем производстве

участвовал конечный потребитель нашей продукции. В этом случае будущий инвестор и партнер пришел бы на российский рынок через ЗАО «Резистор-НН». Но об идеальной ситуации мечтает, наверное, каждый производитель. И к ней, наверное, надо больше относиться как к модели правильного ведения бизнеса.

– Как вы относитесь к конкурентам?

– С основным конкурентом на российском рынке резисторов ОАО «Ресурс» (г. Богородицк Тульской области) наши отношения, можно сказать, не выстроены до сих пор. На рынке наши контакты носят характер встреч старых знакомых, готовых удушить друг друга в объятиях. Полагаю, что нам надо договариваться, искать какие-то конструктивные подходы. На рынке должна соблюдаться деловая этика. Другое дело – производство. Здесь надо пытаться технологически обойти своего конкурента.

– Какой путь пришлось пройти вам лично?

– Я закончил радиофак ННГУ. Год проработал на кафедре, а потом меня пригласили в систему госбезопасности, отслужил там 24 года. А когда началась эра рынка, я тут же уволился. Это было в 1992 году. Вел свой бизнес. У меня сегодня функционируют две собственных фирмы. Одна производственная, которая имеет все необходимые разрешительные документы от МВД и Минфина на изготовление боеприпасов к средствам самозащиты. А другая фирма занимается информационным обеспечением коммерческих рисков.

А на завод меня просто пригласили, и здесь я уже 2 года, с тех пор, как началась процедура банкротства ОАО «Орбита». Тогда и была создана фирма ЗАО «Резистор-НН», которая приняла на себя функции ОАО в части производства и обязательств перед государством.

– И вы реализовали себя здесь как бизнесмен, сделав упор на производство?

– Производство – это длинный оборот. Поэтому параллельно со сбытом нашей продукции маркетинг начал торговлю электронными компонентами. Некоторые контракты у нас уже пошли. Мы выполняем заказы на комплектующие к электронным схемам, ведем постоянный мониторинг этого рынка. Но мы все это делаем параллельно с основным производством и в расчете на разработку на этой основе новых бизнес-проектов по развитию производства.

– Как и где вы любите отдыхать?

– Только в деревне. Меня тянет на природу, а городских тусовок я избегаю.

– Желаю вам быть всегда на коне – и в жизни, и в бизнесе.

А теперь давайте посмотрим, что изо всего этого может получится после обработки.

Справка по конкурентам ОАО «Ресурс» на апрель 2002 года

В Нижнем Новгороде основными конкурентами ОАО «Ресурс» являются ФГУП ГКБ «Икар» и ЗАО «Резистор-НН» (бывшее ОАО «Орбита»), ранее представлявшие собой одно предприятие.

1. ФГУП ГКБ «Икар».

Конструкторское бюро «Икар» создано в 1947 году.

Директор ГКБ «Икар» Валерий УТКИН. Устроился на работу в КБ в 1974 году после окончания университета. Прошел все ступени роста: инженер, старший инженер, ведущий инженер, начальник лаборатории, начальник отдела, зам. главного инженера. Директором предприятия работает с 1997 года.

Основная сфера деятельности: разработка и производство постоянных непроволочных **резисторов** – наиболее массовых электронных радиоэлементов. За время своего существования КБ разработало более 200 типов изделий, а в каждом типе их могло быть до десяти видов. В 1991-1992 гг. был подготовлен к выпуску малогабаритный **резистор** для массового потребления. Производительность линии достигала 4-5 штук в секунду.

Входит в состав Российского агентства систем управления. Сегодня его продукцию потребляют почти 600 предприятий страны, в том числе все предприятия Нижегородской области. Предприятие является монополистом по выпуску некоторых видов продукции не только в России, но и в СНГ.

В 2001 году КБ переименовано в соответствии с Гражданским кодексом в федеральное государственное унитарное предприятие. А директор прошел государственную аттестацию.

После начала т.н. «перестройки» ГКБ «Икар» было брошено на произвол судьбы. Самым

тяжелым для предприятия был 1994 год, когда было полностью прекращено финансирование конструкторского бюро государством, а объем госзаказа составлял 100%. Зарплата не выдавалась, предприятие не развивалось. Численность персонала сократилась почти в 10 раз.

КБ «Икар» вышло из кризиса за счет проведения ускоренным темпом инициативных разработок за счет собственных ресурсов.

Были выбраны четыре стратегических направления деятельности.

Первое – высокоомные резисторы. Во многом это было связано с тем, что существовавший во времена СССР Ташкентский завод по изготовлению высокоомных высоковольтных резисторов полностью развалился. В результате этого ГКБ «Икар» осталось единственным производителем на территории СНГ, который делает резисторы от миниатюрных Р1-33 до крупногабаритных Pl-32, Р1-35.

Второе – чип-резисторы, в том числе прецизионные, как для гражданских нужд, так и для военно-промышленного комплекса. В настоящее время на них высокий спрос, причем возможностей КБ не хватает, чтобы удовлетворить его даже внутри страны. Планируется организация серийного производства чип-резисторов совместно с ЗАО «Резистор-НН».

Руководство ГКБ понимает, что на перспективу надо решать задачу создания отечественного, достаточно дешевого и качественного чип-резистора, причем обязательно в течение 2002 года.

Третье направление сохранилось еще с советских времен. Это так называемые мощные ВЧ и СВЧ резисторы на 10 Вт и более для различных радио– и телепередающих устройств. В 2000 году они понадобились практически всем российским предприятиям, в первую очередь радиопередающим и телевизионным центрам. Скорее всего, это связано с истощением запасов запчастей.

Есть еще их подкласс – так называемые сильноточные резисторы, которые должны постоянно работать при силе тока более 10 ампер. Сейчас в России нет резисторов, выдерживающих большие токи. Так, например, когда МПС понадобился тормозной резистор для переоснащения всего железнодорожного парка (стоимость около 100 долларов), то его пришлось везти из-за рубежа. По согласованию с МПС ГКБ «Икар» сделало аналогичную разработку и отгрузило первые 12 образцов.

Четвертое направление – обеспечение поставок изделий для комплектования аппаратуры ракетно-космических комплексов. Это резисторы с высокой степенью надежности и сроком наработки. КБ участвует в специальной программе по обеспечению длительных сроков активного функционирования космических объектов и дает заключение на каждый резистор, что он отработает безотказно не менее 200 тыс. часов.

Финансово-экономическое положение и состояние рынка:

К 1997 году у КБ были долги в размере 10 млрд руб. (неденоминированных) банкам, коммерческим структурам, энергетикам, по зарплате, в бюджеты всех уровней. Однако с 1997 года ГКБ «Икар» полностью прекратило использовать бартерные схемы и стало работать с потребителями только за «живые деньги» по предоплате. В последние пять лет разработано более 20 новых изделий.

Количество потребителей, с которыми КБ работает в области высокоомных и чиповых резисторов возросло с 3 (вначале) до 580 предприятий, и каждый квартал увеличивается где-то на 10-18%. Предприятие имеет на 2002 год портфель заказов.

Это связано с тем, что в последнее время рынок резисторов расширяется, хотя данный вид не относится к изделиям массового потребления. Цены вполне сопоставимы с аналогичной продукцией иностранных фирм. Из года в год объемы выпуска этих резисторов увеличиваются. По результатам первого полугодия 2001 года прирост в сопоставимых ценах составил почти 30%. Причем рост был не только в рублях, но и в штуках, на 18% увеличилось число потребителей продукции.

Три последних года зарплата на предприятии выплачивается своевременно.

Если провести анализ самых массовых прецизионных чипов, то минимальный российский чип 2 на 1,25, у западных аналогов габариты 1,6 на 0,8 и 1 на 0,5 при тех же технических характеристиках. Через 5 лет такие чипы будут основными. Поэтому к 2005 году жизненно необходимо организовать их серийное производство.

Это связано и со стоимостными характеристиками: западные резисторы стоят по 6 коп. за штуку, а в силу специфики ГКБ «Икар» их стоимость – рубль. Для того чтобы на равных конкурировать с Западом, необходимо иметь автоматические линии, производительность которых не менее 100 млн штук в год. Российский рынок столько не потребляет. Поэтому предприятие должно искать пути для разработки новых изделий. Так, например, сохранены все базовые технологии, и на их основе в ГКБ можно делать второй главный пассивный элемент микроэлектроники – конденсаторы, также разные соединители, индуктивности, делители напряжения, в том числе высокоомные.

ГКБ «Икар» создает систему качества в соответствии со стандартами ИСО не только на разработку, но и на выпуск основных изделий.

Партнерские отношения:

КБ «Икар» было внесено в список в качестве предприятия, не подлежащего приватизации. После акционирования завода «Орбита» отдельные куски госсобственности остались в каждом корпусе. Так, например, КБ «Икар» принадлежит четвертый этаж и часть третьего в главном корпусе.

У государственного КБ «Икар» и частного ЗАО «Резистор-НН» достаточно интересная специфика отношений. Планируется значительная интеграция и объединение усилий обоих предприятий. Так, например, если для ЗАО «Резистор-НН» в 2000 году начинать производство прецизионных чипов было еще сложновато – не те объемы, не та востребованность рынка, – то в 2001 году оно выпускало около 30-40% этих изделий, т.е. началось перераспределение потоков.

В своем интервью директор КБ «Икар» заявил, что не возражает против сотрудничества, тем более что у самого «Икара» явно не хватает сил для дальнейшей экспансии на рынке. Есть идея закрепления резисторного бизнеса за нижегородскими предприятиями, тем более связанными общей площадкой бывшего завода «Орбита».

Скорей всего, интенсивность интеграционных процессов в ближайшее время усилится. Тем более что ФГУП «Икар» это только конструкторское бюро, а не серийный завод. В настоящий момент определенный процент от объема выполненных работ ЗАО «Резистор-НН» выплачивает КБ.

Не отвергает руководство ГКБ «Икар» и перспективу дальнейшей интеграции в вертикальные структуры. Это связано с надеждами на стабильный госзаказ, так как распределение финансовых потоков будет, скорей всего, только под крупные структуры.

Помимо этого существуют проблемы с новыми разработанными изделиями, так как все они утверждены только директором КБ «Икар». А для того чтобы выпустить ТУ в интересах Минобороны (утвердить руководителем соответствующего ведомства в Москве), нужно получить от него финансирование. Директор КБ считает, что оптимальный вариант получения финансирования – это лоббирование решения этой задачи силами вертикально-интегрированной структуры типа концерна «Радар». Даже горизонтальное объединение с ЗАО «Резистор-НН» не избавит от финансирования по остаточному принципу.

2. ЗАО «Резистор-НН».

Начиная с 2001 года ЗАО «Резистор-НН», правопреемник завода «Орбита» (после его банкротства), находящееся на смежных с КБ «Икар» площадях, тоже приступило к выпуску резисторов.

Генеральный директор Юрий Санкин. Закончил радиофак Нижегородского государственного университета, после его окончания около года работал на кафедре. В дальнейшем был приглашен на работу в органы госбезопасности, где отслужил 24 года.

Уволился в 1992 году. Занимался собственным бизнесом, в настоящее время является владельцем двух фирм. Одна из них занимается изготовлением боеприпасов к средствам самозащиты, а другая – информационным обеспечением коммерческих рисков.

Был приглашен на завод в 2001 году, т.е. как только началась процедура банкротства ОАО «Орбита». В это же время и была создана фирма ЗАО «Резистор-НН», которая приняла на себя функции ОАО в части производства и обязательств перед государством.

Отдыхает только на природе в деревне, городских тусовок избегает.

Анализ рынка руководством предприятия:

Габаритные ряды российских резисторов значительно отличаются от западных.

В настоящее время резисторы российского производства востребованы весьма слабо, в основном:

– при изготовлении отечественной автоэлектроники, хотя и там сейчас активно переходят на импортные комплектующие; при изготовлении измерительных и контрольных приборов для топливно-энергетического комплекса;

– при изготовлении изделий оборонного назначения.

Это связано с тем, что производство отечественной бытовой электроники полностью прекращено. Естественно, что и элементная база для производства телевизоров, холодильников, пылесосов и стиральных машин практически вся импортная.

Некоторое оживление наблюдается из-за производства части бытовой электроники по зарубежным лицензиям на территории России. В последнее время стали работать российские предприятия по производству телевизоров «Рубин» и «Витязь», а также белорусский «Горизонт».

Вся их комплектация, конечно, зарубежная, поэтому для предприятия крайне важно одновременно с выпуском сегодняшней номенклатуры резисторов перейти на типоразмеры международного габаритного ряда.

На предприятии имеется только одна японская линия, которая выпускает резисторы такого габарита. Поэтому все усилия направлены на приобретение соответствующего оборудования.

В принципе имеется возможность полностью перестроить имеющееся оборудование на западные типоразмеры, но в связи со значительной длительностью этого процесса, экономически это невыгодно, так как отнимет много времени в ущерб текущему производству.

Параллельно со сбытом продукции предприятия ведется реализация электронных компонентов. Имеются уже заключенные контракты. Выполняются заказы на комплектующие к электронным схемам.

По объему товарной продукции на российском рынке резисторов, если включать в него еще и импорт ЗАО, «Резистор-НН» занимает примерно 10% рынка. В стоимостном выражении больше, так как производит дорогой прецизионный резистор.

Круг конкурентов узок из-за того, что при всей внешне кажущейся простоте изделий это очень специфичная продукция, производимая по весьма специфичной технологии. Просто так вдруг взять и начать ее производить весьма сложно.

Предприятие производит уникальные изделия, которые больше никто в России не делает, в том числе отечественные сверхпрецизионные, особо точные по характеристикам изделия, они по своим параметрам не уступают западным аналогам, но значительно более дешевые.

Важнейшей задачей является выход с этими изделиями на западный рынок. Но это значительно затруднено из-за их довольно редкого применения (их можно назвать штучными) и высокой стоимости (цена может доходить до нескольких сотен долларов). Помимо этого для выхода на западный рынок нужен международный сертификат по системе ИСО-9000. ОАО «Орбита» такого сертификата не имело. По оценке генерального директора ЗАО «Резистор-НН» Ю. Санкина, данной им в интервью местной прессе, формально-организационная процедура получения сертификата достаточно длительная, но, тем не менее, гендиректор надеется летом 2002 года получить сертификат в системе ИСО-9002.

Инвестиционная политика:

Руководство ЗАО ведет переговоры с иностранными фирмами о привлечении инвестиций в виде оборудования. С представителями Китая ведутся переговоры о производстве керамики. У предприятия имеются большие проблемы с керамическими основаниями для резисторов, традиционный поставщик – Южноуральский завод керамических оснований находится сегодня в кризисном состоянии. Керамику готов поставлять Тайвань, но там несколько другие габариты.

На предприятии готовы четыре бизнес-плана по переоснащению производства новым оборудованием. Но в настоящее время ЗАО испытывает проблемы с финансовыми ресурсами и в состоянии закупить только технику, связанную с производством цилиндрических выводных резисторов. Также очень интересует, но не по карману достаточно дорогое оборудование по

производству чип-резисторов.

В начале 2002 года велись активные переговоры с различными японскими делегациями. Однако существенных результатов это пока не дало.

Гендиректор ЗАО «Резистор-НН» считает, что идеальной была бы ситуация, если бы в производстве участвовал конечный потребитель продукции, в этом случае будущий инвестор и партнер пришел бы на российский рынок через ЗАО «Резистор-НН».

Оргструктура предприятия:

Намечены изменения в оргструктуре предприятия. С точки зрения гендиректора, оно «слишком большое для подобных технологий, качественно управлять таким многочисленным персоналом сложно. Полагаю, что самым эффективным рычагом управления является рубль. И если каждый его почувствует, то заработает и вся система. Поэтому пытаемся переводить отдельные подразделения на хозрасчет, а в дальнейшем, может быть, откроем им субсчета».

За прошедший с момента создания предприятия год была создана новая система маркетинга, зарплата маркетологов полностью привязана к эффективности работы предприятия. Именно службе маркетинга переданы приоритеты в оценке производства, и именно она дает задание производству.

Цехам делегированы определенные финансовые полномочия. У них имеется гарантированная базовая зарплата, а все остальное переводится в премиальный фонд, и руководство предприятия не вмешивается в его распределение. Все эти новшества продиктованы желанием материально заинтересовать персонал предприятия в его успешной деятельности.

Ведется постоянный мониторинг этого рынка. Основные надежды на подъем предприятия связаны с развитием основного производства, в расчете на разработку на этой основе новых бизнес-проектов по развитию производства.

Оценка конкурентов:

Основным конкурентом ЗАО на российском рынке резисторов является Богородицкое ОАО «Ресурс». По оценке руководства «Резистора-НН», отношения между предприятиями до сих пор не выстроены, контакты на рынке носят характер скрытого противостояния без согласования ценовой политики, что может привести к серьезным последствиям для обоих предприятий. Но договоры о недопущении недобросовестной конкуренции и возможные тактические соглашения не снимают задачу развития собственного производства и попыток обойти конкурента технологически.

Приложение 2

Пример подготовки информационного документа

Информационная справка в отношении ОАО КБ развития газовой промышленности Севера «Севергазбанк»

Коммерческий банк развития газовой промышленности Севера «Севергазбанк» (до 1997 г. **ЗАО «Марсбанк»)** зарегистрирован 29 апреля 1994 г. Генеральная лицензия № 2816 от 02.04.1999.

Банк был создан на основе филиала одного из московских банков. Название произошло от **Медицинской ассоциации российских страховщиков (МАРС),** состоявшей из 122 компаний, одного из первоначальных учредителей банка.

По сообщению информационных агентств, в число крупнейших акционеров банка входят:

– ООО «Севергазпром» – 35%;

– ООО КБ «Газпромбанк» – около 19%;

– ООО «РИТЭКС-Холдинг» – около 14%.

Основными акционерами банка, согласно его отчету за 4 квартал 2001 года, являются:

– ООО «Севергазпром» (11,54%);

– ООО «РИТЭКС-ХОЛДИНГ» (19,98%);

– ООО КБ «Газпромбанк» (22,97%);

– ОАО «Череповецкий Азот» (5%);
– ООО «Промышленный ресурс» (17,33%).

В связи с размещением акций девятой эмиссии доли акционеров значительно изменились:
– ООО «Севергазпром» (9,61 %);
– ООО «РИТЭКС-Холдинг» (12,68 %);
– ООО КБ «Газпромбанк» (21,2 %);
– ООО «Промышленный ресурс» (14,43 %);
– ЗАО «Австрофор» (6,56 %);
– ООО «СГБ-Консультант» (6,78 %).

В 1997 году **«МАРСбанк»** был переименован в **«Севергазбанк».** Новое название отразило принципиально новый статус кредитно-финансового учреждения. Банк стал полномочным финансовым агентом **РАО «Газпром»** и расчетно-кассовым центром **«Газпрома»** на севере России. **РАО «Газпром»** существенно пополнило уставный капитал банка, доведя его до 35 млрд руб.

Значительную роль сыграл в этом будущий председатель правления банка **А. Железов.** Он вышел на генерального директора **«Севергазпрома» Василия Подюка** и сумел убедить руководство **«Газпрома»** в необходимости включения банка в систему **«Газпрома».**

Железов Алексей Валентинович, 1964 года рождения, уроженец г. Самары. Кандидат экономических наук. Окончил Ярославский мединститут, по образованию врач-рентгенолог.

Обучаясь в институте, как руководитель молодежного центра Железов ездил в один из американских колледжей в штате Вермонт, где постигал азы добровольного медстрахования. Полученные знания адаптировал к российской действительности и организовал одну из первых в России Ярославскую медицинскую страховую компанию,

В дальнейшем организовал и возглавил **МАРС – Медицинскую ассоциацию российских страховщиков,** состоявшую из 122 компаний.

Вскоре появился одноименный банк – фундаментом для него был выбран филиал одной из московских структур. В это же время Железов с женой переезжает в Вологду.

Поддерживает хорошие отношения с **администрацией Вологодской области.** Внес значительный материальный вклад в избирательный фонд губернатора **Позгалева** на губернаторских выборах в декабре 1999 года.

Служебная машина Chrysler M-300, у жены – «Жигули» девятой модели.

У Железовых двое детей: сыну 13 лет, дочери – 8.

Имеет трехэтажный особняк на берегу реки в самом центре города. Увлекается сбором антиквариата и архитектурой. В студенческие годы играл в эстрадном оркестре на пианино и даже был лауреатом популярного в те годы конкурса «Красная гвоздика». Имеет разряд по волейболу. Читает детективы на английском.

Занимаемые в настоящий момент должности:
член Совета банка ЗАО АКБ «Агрокредбанк»;
председатель Правления ОАО КБ «Севергазбанк»;
член Совета директоров ОАО «Сухонский ЦБЗ»;
член Совета директоров АО «Интернэшнл Дивелопмент Компани АВЙ»;
председатель Правления ОАО «Гостиный двор»;
председатель Совета директоров ООО «Андомский леспромхоз»;
член Совета директоров.
ДОЛЯ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ:
Владеет 0,033% акций ОАО КБ «Севергазбанк»;
19,4% – АО «Интернэшнл Дивелопмент Компани АВЙ»;
9% – ООО «Андомский леспромхоз».

В январе 2000 года **ЗАО «Вытегорский коммерческий банк»** /регистрационный № 883/ **ООО Коммерческий банк «Устюгбанк»** /регистрационный № 745/ и **Сосногорскии акционерный коммерческий банк «Магистраль»** /регистрационный № 2429/ реорганизованы путем присоединения к **ОАО КБ развития газовой промышленности Севера «Севергазбанк».**

Сегодня **«Севергазбанк»** уже пятый год обслуживает областной бюджет, имеет статус

уполномоченного банка администрации области. Помимо этого **КБ «Севергазбанк»** является уполномоченным банком по обслуживанию совместных программ и проектов, осуществляемых **РАО «Газпром»** и **администрацией Вологодской области.** В том числе через **«Севергазбанк»** идет финансирование строительства новой нитки газопровода, соединяющего месторождения Севера и Западную Европу. По территории Вологодской области проходят 4 магистральных газопровода, общая протяженность которых вместе с газопроводами-отводами составляет почти 4 тыс. км.

Банк является уполномоченным депозитарием **РАО «Газпром»** по ведению депозитарных операций на территории Вологодской, Архангельской, Ивановской и Ярославской областей, а также финансовым агентом **«Севергазпрома»** и **«Межрегионгаза»** по обслуживанию текущих счетов и погашению дебиторской задолженности за энергоносители. Банк – субагент аукционных торгов по продаже дебиторской задолженности потребителей за поставленный предприятиями **«Газпрома»** природный газ. Имеет 14 филиалов и 5 доп. офисов в Вологодской, Новгородской, Архангельской, Ярославской, Ивановской областях и Республике Коми. По состоянию на январь 2001 г. **«Севергазбанк»** обслуживает более 2 тысяч счетов юридических лиц, в том числе предприятия газовой индустрии, железнодорожного транспорта, лесопромышленного комплекса, химической промышленности, строительства.

Членами совета директоров являются 9 человек: два представителя **«Газпромбанка»** – председатель правления **Виктор Тарасов** и заместитель председателя правления **Лидия Лисовая;** член правления **ОАО «Газпром» Василий Подюк,** председатель правления **Севергазбанка Алексей Железов,** генеральный директор **ООО «Севергазпром» Анатолий Захаров,** технический директор **ОАО «Машиностроительный завод» Альберт Панюшкин,** начальник **ГУП «Северная железная дорога МПС России» Владимир Петров,** председатель правления **ОАО «Эксоник» Игорь Служеникин** и генеральный директор **ЗАО «Австрофор» Александр Чуркин.**

КБ «Севергазбанк» входит в Ассоциацию транспортных банков России.

Информационная справка в отношении ОАО КБ «СаровБизнесБанк»

ОАО КБ «СаровБизнесБанк» зарегистрирован в г. Сарове Нижегородской области 28 августа 1992 г. Банковская лицензия № 2048. Уставный капитал – 770 млн. руб.

Акционеры **ОАО КБ «СаровБизнесБанк»** на момент создания:

– Российский федеральный ядерный центр – Всероссийский НИИ экспериментальной физики (РФЯЦ-ВНИИЭФ, Саров);

– электромеханический завод «Авангард» (Саров);

– Комитет по управлению имуществом и муниципальным предприятиям г. Саров (29,2%).

По информации с сайта банка в состав его учредителей входят: электро-механический завод «Авангард», муниципальные предприятия г. Сарова, Фонд социального развития, что не соответствует данным, предоставленным банком в ЦБ.

Крупнейшие акционеры **ОАО КБ «СаровБизнесБанк»** на начало 2002 года:

– ООО «Региональная инвестиционная корпорация» (19,87%);

– ЗАО «Промышленная группа „РИК"» (19,627%);

– ООО «Лига-Е» (19,627%);

– ООО «Нижегородская финансово-промышленная компания» (6,599%);

– Комитет по управлению муниципальным имуществом г. Сарова (5,434%);

– ООО «Дилинговый центр»;

– ЗАО «Саров-Инвест»;

– ООО «Север-НН».

Основную деятельность ведет в городе Сарове. Имеет три филиала – в Н. Новгороде, Арзамасе и Москве.

По размеру чистых активов КБ **«СаровБизнесБанк»** («СББ») занимает **105-е место** в рейтинге журнала **«Профиль».** По уровню надежности в рейтинге, составленном аналитическим центром журнала **«Финансы России», «СББ»** отнесен в категорию **«Б+, или средний уровень надежности».**

Банк «Гарантия», стратегический партнер **«СаровБизнесБанка»,** отнесен в

категорию **«Б, или удовлетворительный уровень надежности».** Он отнесен **Центробанком** к первой группе по надежности **«Банки без признаков финансовых затруднений».**

У **«СаровБизнесБанка»** более 1000 клиентов – юридических лиц и более 3000 клиентов – физических лиц. Основные клиенты банка: администрация города Сарова и администрация Нижегородской области, крупные предприятия Минатома – **Российский федеральный ядерный центр – ВНИИЭФ** и **электро-механический завод «Авангард».**

Ежемесячные обороты по счетам юридических лиц в **«СББ»** в среднем 4,5 млрд руб.

«СББ» работает как универсальный банк и оказывает широкий спектр услуг по рублевым и валютным операциям.

В 2000 году **«СаровБизнесБанк»** увеличил размер своего уставного капитала на 190 млн руб. В августе 2001 года внеочередное собрание акционеров **«СаровБизнесБанка»** приняло решение об увеличении уставного капитала в 2,65 раза до 770 млн. руб.

В последние годы банк проявляет заметную активность на нижегородском финансовом рынке. Купил контрольный пакет акций **банка «Гарантия»,** объединил кредитные возможности обоих банков. Затем к кредитному союзу присоединился **Борский коммерческий банк.**

Увеличив свой уставный капитал, **«СаровБизнесБанк»** вышел в лидеры нижегородской банковской системы, потеснив **Нижегородпромстройбанк (НПСБ),** причем вытеснение последнего продолжается. В Нижнем Новгороде циркулируют слухи о скупке акций **НПСБ** эмиссарами **«СББ».**

В 2002 году были продолжены проекты, начатые в 2001 году: Дзержинский **комплекс «Акрилат»,** разработка титано-циркониевого месторождения под Лукояновом, а также пилотный проект по строительству 10-этажного дома.

Кредитный банковский союз прокредитовал производство одноразовых шприцев на оборудовании из Южной Кореи. Объем финансирования составил 4,5 млн долларов.

На территории Нижегородского региона реализован совместный с областной администрацией проект по обеспечению биллинговых платежей в системе ЖКХ. Пока отрабатывается механизм системы повременного учета для оплаты услуг ЖКХ.

В трастовом управлении банка находятся 58% акций **ОАО «Акрилат»** {**ОАО «Акрилат»** (Дзержинск, Нижегородская область), предприятие по производству акриловой кислоты и ее производных. 18 августа 2001 года 100% акций **ОАО «Акрилат»** были проданы на открытом аукционе крупнейшим кредиторам **ОАО «Акрилат» – Сбербанку РФ (48%)** и **АКБ «СаровБизнесБанк»** (52%).|Сбербанк РФ намерен продать свой пакет акций **ОАО «Акрилат» КБ «СББ»** по номиналу. Получив полный контроль над **ОАО «Акрилат», КБ «СаровБизнесБанк»** может увеличить его уставный капитал на $8 млн или предоставить предприятию инвестиционный кредит на эту сумму}.

АКБ «СаровБизнесБанк» принадлежит 26% акций **вологодского подшипникового завода** {**Вологодский подшипниковый завод (ВПЗ)** – крупнейший в СНГ. Объем производства – 30 млн подшипников в год, завод контролирует 18-20% российского рынка этой продукции. Прибыль за 2000 год составила 170 млн руб. 20% акций принадлежит председателю совета директоров **Александру Эльперину, 26% – АКБ «СаровБизнесБанк»** (Нижний Новгород), 7% – гендиректору **Алексею Мельникову,** 20% – членам совета директоров.}.

АКБ «СаровБизнесБанк» является учредителем **ЗАО «Регион Инвест Консал-Приволжье» (75,1%)** и **ООО «Приволжская лизинговая компания» (100%).**

Дополнительная информация: Руководство банка имеет тесные связи с С. Кириенко. Сам банк длительное время сотрудничал с руководимыми С. Кириенко нефтяной компанией «НОРСИ-Ойл» и КБ «Гарантия».

Ряд первых лиц банка в течение 1998 работали в структурах «Транснефти».

А сейчас задание: с учетом того, что оба документа подготовлены на основании только открытых материалов, размещенных в Интернете, попытайтесь найти первоисточники использованной информации.

Глава 9. Информационно-аналитическая работа: создание

интегрированного банка данных службы безопасности предприятия

1. Введение

В настоящее время еще достаточно велик процент руководителей служб безопасности хозяйствующих субъектов, с недоверием относящихся к использованию новых информационных технологий. Правильно считая агентурную работу приоритетной, они недооценивают возможность получения аналогичных данных путем аналитической обработки различных (в том числе и открытых) источников информации{Главным отличием аналитической разведки от методов информационно-поисковой работы является использование вторичных источников оперативных данных (отчетов, справок, докладов, публикаций и т.д.).}.

Как правило, это связано в основном с отсутствием основанной на опыте методологии информационно-аналитической работы, что не дает возможность на конкретных результатах по достоинству оценить ее эффективность.

В данной главе мы с вами попытаемся рассмотреть как конкретные методики аналитической разведки, используемые в практической деятельности, так и пример создания самого важного инструмента аналитической разведки{Аналитическая разведка – получение новых знаний об объекте оперативного интереса или явлении на основании аналитической обработки ранее добытой разведывательной информации и сведений об известных фактах.} – информационной системы службы безопасности предприятия.

Сегодня, когда практически любое предприятие располагает значительными информационными массивами, аналитическая разведка является первым (установочным) этапом информационной работы, когда определенным образом систематизированные сведения, оформленные в виде электронных баз и банков данных, выступают в качестве исходных данных, предваряющих оперативные и оперативно-технические мероприятия, ориентируя последние на конкретных лиц и события, связанные со сферой оперативных интересов службы безопасности.

Таким образом, применение современных технологий информационно-аналитической работы способно минимизировать затраты рабочего времени оперативного состава и значительно повысить качество информационно-поисковой работы службы безопасности, вывести ее на качественно новый уровень обеспечения безопасности хозяйствующего субъекта.

2. Краткая историческая справка

Информация об объектах оперативного интереса накапливалась в компетентных органах издавна. Уже в незапамятные времена, когда письменность еще не получила широкого развития, молва о лиходеях-разбойниках расходилась далеко от их промысловых мест. Одной из самых первых попыток постановки криминального элемента на учет была методика клеймения преступников. Не будем вдаваться в обсуждение этичности этого мероприятия с точки зрения общечеловеческих ценностей, хотя стоит отметить, что наибольшее распространение этот обычай получил именно в странах «просвещенной» Европы.

Дальнейшим этапом развития «информационных технологий» стала систематизация информации о преступниках в форме создания вначале простейших, а затем более сложных картотек, с помощью которых можно было идентифицировать их личности. Начало массового использования картотек относится к 70-80-м годам XIX века, когда учеты преступников и их сообщников стали непременным атрибутом полиции и спецслужб многих страны.

Не обошли новинки полицейской мысли и Россию. Так, например, уже летом 1871 года по секретному циркуляру началось создание «Алфавита лиц, политически неблагонадежных» и альбомов с их фотографиями, куда заносились «все лица, которые почему-либо обращают на себя внимание правительства, преимущественно в отношении политической неблагонадежности».

Технология накопления этих материалов состояла из объединенной системы учета агентурной информации и картотеки «алфавитных списков».

Для учета и контроля поступавшей агентурной информации на каждого секретного сотрудника заводилась особая тетрадь (книжка), куда заносились все полученные от него сведения. В конце тетради в алфавитном порядке перечислялись фамилии и псевдонимы (партийные клички) тех, о ком агент упоминал в своих сообщениях, со ссылкой на страницу, где это сообщение находилось.

В свою очередь картотека «алфавитных списков» функционировала следующим образом: персональные листы объектов оперативного учета нанизывались на специальную дугу общего архива и вносились в регистратор всех лиц, проходивших по внутреннему и внешнему наблюдению. Если у революционера имелось несколько псевдонимов, то на каждый из них составлялся персональный учетный лист со ссылками на другие листы. В листах также имелись ссылки на регистратор агентуры или номер агента, который явился источником информации.

Сведения на одного фигуранта, поступающие от разных агентов, заносились на особый лист, где концентрировалась вся информация. Листы со сведениями о членах одной и той же организации нанизывались на отдельный регистратор, на который делалась ссылка в листе, находящемся на дуге. Таким образом, уже в 1902 году спецслужбы царской России располагали именной картотекой, включавшей 65 тысяч учетных карточек, а архивы включали до 200 тысяч фотографий «государственных преступников» и «политические алфавитные списки лиц, разыскиваемых полицией с приложением фотографии и состоявших под негласным надзором»{Галвазин С.Н. Охранные структуры Российской империи. Формирование аппарата, анализ оперативной практики. – М., 2001.}.

«Шьется дело!» – устало хмыкали сотрудники Департамента полиции, скрепляя досье «цыганской» иглой с суровой ниткой.

Каждая категория объектов разработки, агентов и секретных сотрудников, каждая форма учета имела собственный цвет документации. Это позволяло исключительно быстро находить любые материалы. В годы после Октябрьской революции многое из этого передового опыта с успехом применялось на Лубянке для нужд Советской власти.

В качестве зарубежного примера можно привести механическую систему картотечной обработки информации, разработанную директором ФБР Эдгаром Гувером. Он предложил заполнять сведения о преступниках на специальных карточках, на которых помимо анкетных данных указывались ответы на многочисленные вопросы о преступной «специализации» каждого фигуранта картотеки. Каждый положительный ответ фиксировался путем перфорации соответствующего поля карточки. При необходимости отбора подозреваемых по совокупности определенных признаков сквозь соответствующие отверстия (указывающие на необходимые признаки) продевались металлические спицы, и таким образом, отбирались искомые подозреваемые{Костин В.П. Тайная полиция США. ФБР: прошлое и настоящее, М.: Мысль, 1981.}.

После появления компьютеров правоохранительные органы и спецслужбы стали одними из самых первых и благодарных их пользователей. «Призыв на секретную службу» компьютеров, способных за доли секунды обрабатывать тысячи записей, положил конец эре картотек, заполненных сотнями тысяч бумажных карточек.

3. Модели представления данных в электронных базах данных

Внедрение новых информационных технологий не обошлось без трудностей, так как поначалу поиск в электронных картотеках оказался хотя и очень быстрым, но зачастую гораздо менее эффективным, чем поиск в обычной картотеке или традиционное изучение архивных дел. Это во многом было связано с тем, что в то время доступ к обрабатываемым данным осуществлялся прикладными программами напрямую, а сами данные были организованы в виде плоских файлов.

Возрастающие потребности в обработке информационных массивов стали мощным стимулом развития теоретических основ информационных технологий и их практической реализации. Возникавшие проблемы с логической целостностью данных, а также невозможность представить логические связи между ними в указанных выше системах стали причиной возникновения первой модели данных – иерархической.

На сегодняшний день существует четыре модели{Моделирование данных – это выявление сущностей (объектов), которые должны быть представлены в базе данных, и связей между ними.} представления данных: иерархическая, сетевая, реляционная (объектно-реляционная) и объектно-ориентированная. Между собой они различаются в основном способами представления взаимосвязей между объектами.

Иерархическая модель данных стала применяться в системах управления базами данных в начале 60-х годов{Программные продукты, призванные работать со структурированными информационными массивами, стали называться системы управления базами данных (СУБД). Система управления базами данных предоставляет возможность контролировать задание структуры и описания своих данных, работу с ними и организацию коллективного использования этой информации. СУБД также существенно увеличивает возможности и облегчает каталогизацию и ведение больших объемов хранящейся информации. СУБД включает в себя три основных типа функций: определение (задание структуры и описание) данных, обработка и управление данными.}.

Она представляет собой совокупность элементов, расположенных в порядке их подчинения от общего к частному и образующих перевернутое дерево (граф).

Иерархическая модель данных строится по принципу иерархии типов объектов, то есть один тип объекта является главным, а остальные, находящиеся на низших уровнях иерархии, – подчиненными. Между главным и подчиненными объектами устанавливается взаимосвязь «один ко многим».

Иными словами, для данного главного типа объекта существует несколько подчиненных типов объекта. В то же время для каждого экземпляра главного объекта может быть несколько экземпляров подчиненных типов объектов. Таким образом, взаимосвязи между объектами напоминают взаимосвязи в генеалогическом дереве за единственным исключением: для каждого порожденного (подчиненного) типа объекта может быть только один исходный (главный) тип объекта. То есть иерархическая модель данных допускает только два типа связей между объектами: «один к одному» и «один ко многим».

При моделировании событий, как правило, необходимы связи типа «многие ко многим». Как одно из возможных решений снятия этого ограничения можно предложить дублирование объектов. Однако дублирование объектов создает возможности рассогласования данных. Приведу пример: объект «Иванов» может проходить как подчиненная связь объекта «Петров», и одновременно имеется объект «Иванов» с подчиненной связью «Петров». Установить реально существующие связи ближайшего окружения «Иванова» и «Петрова» в этом случае достаточно проблематично.

Иерархические базы данных по существу являются навигационными, т.е. доступ возможен только с помощью заранее определенных связей.

Достоинство иерархической базы данных в том, что ее навигационная природа обеспечивает очень быстрый доступ при следовании вдоль заранее определенных связей. Однако негибкость модели данных и, в частности, невозможность наличия у объекта нескольких родителей, а также отсутствие прямого доступа к данным делают ее непригодной в условиях частого выполнения запросов, не запланированных заранее. Еще одним недостатком иерархической модели данных является то, что информационный поиск из нижних уровней иерархии нельзя направить по вышележащим узлам.

Чтобы устранить ограничения, свойственные иерархической модели данных, в начале 60-х годов, задолго до появления компьютерных сетей, проектировщики баз данных создают **сетевую модель данных,** описывающую сети связей между данными.

В сетевой модели данных понятия главного и подчиненных объектов несколько расширены. Любой объект может быть и главным, и подчиненным (в сетевой модели главный объект обозначается термином «владелец набора», а подчиненный – термином «член набора»). Один и тот же объект может одновременно выступать и в роли владельца, и в роли члена набора. Это означает, что каждый объект может участвовать в любом числе взаимосвязей.

Сетевая модель базы данных похожа на иерархическую, однако характер отношений основных ее составляющих принципиально иной. В сетевой модели принята свободная связь между элементами разных уровней, т.е. она допускает связи «многие ко многим». В качестве

примера используемой на сегодняшний день СУБД, поддерживающей принципы сетевой модели данных, можно привести инструментальную СУБД «Cronos Plus».

Понятие **реляционная модель** ввел в 1970 г. Э.Ф. Кодц. В реляционной модели данных объекты и взаимосвязи между ними представляются с помощью таблиц. Взаимосвязи также рассматриваются в качестве объектов. Каждая таблица представляет один объект и состоит из строк и столбцов. В реляционной базе данных каждая таблица должна иметь первичный ключ (ключевой элемент) – поле или комбинацию полей, которые единственным образом идентифицируют каждую строку в таблице. Благодаря своей простоте и естественности представления реляционная модель получила наибольшее распространение среди СУБД для персональных компьютеров.

Название «реляционная» (relational) связано с тем, что каждая запись в такой базе данных содержит информацию, относящуюся (related) только к конкретному объекту. Кроме того, с данными двух типов можно работать как с единым целым, основанным на значениях связанных между собой данных.

Преимуществом реляционной модели перед другими моделями является простая и удобная для пользователя схема данных, представляемая в виде таблиц.

Физическая независимость реляционной модели состоит в том, что модель данных не включает никаких физических описаний. В действительности физическое представление отношений и путей доступа описывается независимо от описания логической схемы отношений.

Недостатком реляционной модели данных является избыточность по полям (из-за создания связей).

В качестве примера можно привести реляционные СУБД Microsoft Access и Borland Paradox.

Объектно-ориентированная модель данных в отличие от вышеописанных моделей, в которых информация и процедуры хранились раздельно (данные и связи между ними – в базе данных, а процедуры – в прикладной программе), позволяет хранить процедуры обработки сущностей вместе с данными. Такое совместное хранение считается шагом вперед в методах управления данными. Но объектно-ориентированные базы данных являются навигационными, что представляется шагом назад.

Объектно-ориентированная модель непосредственно поддерживает связи типа «многие ко многим».

4. Общие принципы создания информационной системы службы безопасности предприятия

Как правило, при создании информационной системы службы безопасности предприятия имеются три основные составляющие решения этой проблемы: наличие вычислительной техники, программного обеспечения и квалифицированных специалистов, способных ее создать и эксплуатировать. Самое главное, с чего необходимо начинать, – четкое определение задач, для решения которых будет приобретаться компьютерная техника и программное обеспечение.

Существует всего два пути создания информационной системы. Первый – поставить техническое задание и, продвигаясь путем проб и ошибок, попытаться создать «самое-самое крутое». Как правило, это дорога в никуда, вымощенная крупными купюрами…

Гораздо экономичнее купить готовое. Программное обеспечение, позволяющее организовать собственный интегрированный банк данных, широко представлено на российском рынке, это «Cronos Plus», «Бинар», «Саиб», «Лагуна», «Галактика», «Ватсон». Вопрос только в том, насколько приемлемым окажется соотношение цена/качество.

В качестве базового программного продукта для создания информационной системы СБ предприятия мы с вами будем рассматривать программный комплекс, реализованный на базе системы управления базами данных «Cronos Plus».

Инструментальная СУБД «Cronos Plus» предназначена для комплексной автоматизации широкого спектра информационных задач, от справочных до ситуационных и экспертных, в

организациях, чья деятельность требует анализа разнородных слабоструктурированных сведений об экономической, социальной, политической и иной обстановке.

«Cronos Plus» это минимум ограничений и максимум возможностей, доступность и эффективность, гибкость и способность к совершенствованию. Система имеет четырехлетнюю практику эксплуатации. Эта ИСУБД позволяет отказаться от услуг штата программистов и самостоятельно решать свои информационные, аналитические и прогностические задачи. Система весьма проста в освоении и эксплуатации. Она обладает мощным поисковым аппаратом, многоуровневой системой разграничения и контроля доступа к информации и режимам ее обработки, телекоммуникационным доступом к удаленному банку через Интернет. Компактно хранит данные и фотографии, имеет возможность «перенастройки» наполненного банка без процедур реорганизации самим пользователем, аппарат вычисляемых полей и логических выражений обработки данных.

В число пользователей ИСУБД входят: Главное управление Администрации Президента РФ, ФСБ РФ, МВД РФ, ФСНП РФ, Государственный таможенный комитет РФ, ГУ Центробанка по некоторым областям России, ряд крупных банков, таких, как Сбербанк РФ, «Менатеп-СПб», Внешторгбанк и Альфа-банк. Система «Cronos Plus» установлена на ряде крупных предприятий, в число которых входят: АО «АНТК им. Туполева», Сахалинское морское пароходство, АО «Нефтяная компания ЮКОС» и многие другие.

Относительно невысокая цена, возможность быстрого освоения системы пользователями-непрограммистами, а также гибкость пакета по отношению как к первоначальной настройке, так и к реорганизации наполненного банка данных, служит причиной его использования многими коммерческими структурами.

Как мы с вами уже отмечали ранее, деятельность любого российского предприятия сопряжена с рисками экономического, криминального, социально-политического, административно-правового и техногенного характера.

Источниками таких рисков могут выступать:

– партнеры и контрагенты, экономическое состояние которых может создать угрозу нанесения ущерба предприятию;

– криминальные структуры, стремящиеся приобрести акционерское и иное влияние на предприятие;

– недобросовестные конкуренты;

– лица, вынашивающие противоправные и иные деструктивные намерения в отношении нормально функционирующих негосударственных объектов экономики;

– отдельные сотрудники предприятия, пытающиеся удовлетворить личные коммерческие интересы за его счет;

– негосударственные организации и отдельные лица, специализирующиеся на проведении промышленного шпионажа;

– спецслужбы иностранных государств, ставящие своей целью добывание экономической и научно-технической информации, а также осуществляющие подрывные акции в отношении российских хозяйствующих субъектов и т.д.

Как показывает практика, признаки угроз и кризисных ситуаций проявляются в разное время и со стороны различных объектов, фиксируются с различной степенью полноты и детализации различными источниками, для распознавания связи между ними требуются данные из многих источников. Установление причинно-следственной связи между происходящими событиями требует проведения многофакторного анализа всей поступающей на предприятие информации.

Опыт внедрения информационных систем в службах безопасности российских предприятий показывает, что создание обособленных банков данных по каждой из указанных проблем не решает проблему комплексного управления экономической разведкой и контрразведкой.

Для своевременного распознавания и правильного реагирования на возникающие угрозы необходима единая система накопления, обработки и выдачи информации, используемая как непосредственно для изучения источников риска или объектов интереса предприятия (лиц, организаций, сегментов рынка), так и для задач управления предприятием (кадры, переговоры,

документооборот, реклама и др.), которая позволит свести в единое целое все разрозненные сведения, поступающие от руководства и производственных звеньев, отдела маркетинга, отдела кадров, службы безопасности, информационного отдела, из средств массовой информации, внешних компьютерных баз данных и других источников.

Основными целями внедрения информационной системы СБ предприятия являются:

– упреждающее выявление угроз финансово-экономического, социально-психологического и иного характера внутри предприятия и в сфере его интересов;

– информационная поддержка расследования службой безопасности фактов нанесения ущерба предприятию, систематизация результатов расследования для последующего использования;

– информационная экспресс-оценка партнеров, клиентов, контрактов на предмет связи с источниками риска;

– информационный контроль развития инфраструктуры рынка, конкурентов, их рекламных мероприятий;

– информационное сопровождение собственных активных мероприятий на рынке (публикации, реклама, выставки, дезинформация);

– комплексный контроль состояния защищенности важнейших объектов, ресурсов, коммуникаций, конфиденциальных сведений;

– обеспечение координации и взаимодействия функциональных подразделений предприятия на основе взаимного обмена информацией о его окружении.

Решение поставленных задач реализуется на основе технологии интегрированного банка данных (ИБД) – инструментария, обеспечивающего автоматическое объединение (интеграцию) в общем банке данных разнородных данных по одним и тем же объектам (лицам, фирмам, адресам) путем их идентификации и отождествления (слияния).

В процессе интеграции образуются цепочки взаимосвязанных объектов, выражающих признаки рисковых ситуаций, каналы нанесения ущерба предприятию, каналы экономической разведки конкурента, партнера и др.

С помощью этого инструмента решаются как учетно-справочные и статистические (кадры, контакты, события, партнеры, конкуренты, реклама и др.), так и информационно-логические задачи (экспресс-оценка делового партнера, оценка инвестиционного риска, анализ событий, изучение деловых связей конкурента, оценка сферы влияния, конфликтных и кризисных ситуаций и т.д.).

Так, например, для комплексной оценки рисков инвестиционных устремлений к предприятию аналитик должен учитывать и оценивать следующие данные:

– предложения по приобретению акций предприятия (в том числе устные и анонимные) со стороны внешних лиц и организаций, с фиксацией характера их осведомленности о предприятии и прозвучавших в предложениях ссылок на третьи лица;

– учредительские, акционерные, деловые и иные связи указанных лиц и организаций, их участие в зарегистрированных сделках с ценными бумагами предприятия, их связи с сотрудниками предприятия, возможные связи в криминальной среде;

– акционеры предприятия, в том числе из числа сотрудников, динамика перераспределения акций;

– факты давления на акционеров, создания вокруг них ситуаций, провоцирующих продажу ими своих пакетов акций, и др.

Перечисленные сведения рассредоточены по целому ряду источников, включая:

а) структурные подразделения предприятия (отдел кадров, служба безопасности, отдел ценных бумаг);

б) реестр акционеров предприятия;

в) фондовые биржи (торговые площадки), на которых обращаются ценные бумаги предприятия;

г) органы государственной регистрации (налоговые инспекции, управления государственной статистики);

д) средства массовой информации.

Сведение воедино содержащейся в них информации позволяет:

– выявить инвестиционные устремления к предприятию со стороны фирм и организаций, контролируемых криминальными структурами, установить круг вероятных авторов «анонимных» обращений;

– распознать негативные тенденции в перераспределении акций (приобретение монопольного влияния на предприятие со стороны «портфельных спекулянтов», иных недобросовестных партнеров);

– предотвратить криминальные устремления к акционерам из числа руководителей и сотрудников предприятия, обеспечить необходимую фактуру для обращения в правоохранительные органы.

В качестве конкретного примера давайте рассмотрим историю «любви» крупнейшего германского концерна «Сименс» к предприятиям российского энергетического машиностроения (одной из немногих отраслей нашего родного и многострадального ВПК, которой в 90-е годы удалось не только уцелеть, но и серьезно укрепить свои рыночные позиции).

Во-первых, «Сименс» – это не только марка бытовой техники, но и один из ведущих производителей энергетического оборудования. Если обратиться к статистике, то на долю «Дженерал электрик» приходится 35% мирового рынка, на долю «Сименса» – 24,1%, на долю АББ – 21%, а России остается лишь 2,2%.

Во-вторых, на территории России находится более 700 электростанций общей мощностью свыше 215 млн. кВт, и в ближайшее время предстоит обновление значительной части их оборудования (в том же самом нуждаются и десятки объектов по всему миру, построенные в свое время СССР). А это миллиарды и миллиарды долларов.

Правда, генератор для ГЭС от «Сименса» стоит примерно 2 млн. долл., а аналогичный генератор, произведенный на российских предприятиях, – 800 тыс. долл. при одинаковом качестве.

Естественно, что, получив контроль над российскими предприятиями, «Сименс» одним махом решает сразу обе проблемы – устраняет опасных конкурентов в лице предприятий «знергомаша» (ЛМЗ и «Электросила») и одновременно перехватывает выгодный заказ на модернизацию электростанций российского производства.

В результате активной скупки акций у «Сименса» оказалось 20% акций ЛМЗ и столько же «Электросилы». Дальнейшие действия иностранного концерна точно ложатся в схему вышеуказанных логических построений. «Сименс» инициирует процесс банкротства ЛМЗ, и в результате представители концерна занимают ключевые позиции в комитете кредиторов ЛМЗ (шесть из девяти человек).

Правда, закончилась эта история достаточно благополучно. В результате усилий многих структур одна российская группа купила у «Сименса» долги ЛМЗ, и завод с первого полугодия 2000 года стал активно формировать портфель заказов.

Эффект от внедрения интегрированного банка данных заключается в значительной экономии на количестве используемых компьютеров и обслуживающего персонала за счет слияния воедино всех информационных и обрабатывающих ресурсов, устранения дублирования одних и тех же данных, прежде представленных в различных учетах. Упрощается информационное взаимодействие подразделений, и уменьшается время получения сведений.

4.1. Концепция построения интегрированного банка данных службы безопасности предприятия

4.1.1. Принципы построения системы:

– головная роль службы безопасности в создании и эксплуатации системы в связи с ее ведущей ролью в комплексном противодействии угрозам безопасности предприятия (СБ выступает в качестве основного потребителя информации ИБД, поставщика наиболее конфиденциальных данных, организатора и исполнителя комплекса мер по защите ИБД как объекта);

– поэтапная организация создания системы и постепенная доработка (с задач, по которым уже имеются электронные массивы данных – кадры, партнеры, контакты), начиная с минимальной технической конфигурации, наращиваемой по мере увеличения числа рабочих мест;

– коллективный характер создания и эксплуатации ИБД (участие многих подразделений как в пополнении банка данных, так и в получении сведений из него по запросам способствует и взаимному учету интересов подразделений);

– независимость работ по созданию, эксплуатации и развитию банка данных от разработчиков ИБД и иных специалистов в области программирования;

– минимизация трудозатрат на эксплуатацию системы (настройка на привычные формы организационных документов, получение данных в электронной форме от подразделений абонентов, минимизация объема накапливаемой информации по каждому объекту учета);

– разграничение доступа к данным и процедурам их обработки, симметричность данных на каждом уровне доступа для всех пользователей (от любого доступного объекта можно проследить связи к любому интересующему объекту);

– стратегия наполнения банка данных – от собственной инфраструктуры, объектов, персон и документов к внешним связям (формирование среды интересов). Затем фиксация значимых событий и изменений, происходящих с объектами этой среды.

Опыт внедрения ИБД показывает, что к цели создания единой комплексной системы в условиях дефицита людских и материальных ресурсов следует двигаться поэтапно.

Выделяются приоритетные направления для первоочередной автоматизации (как правило, это – кадры, рынок, инвестиции), в рамках которых уже имеются электронные массивы данных. Осуществляется автоматизированный перевод этих массивов в структуру ИБД с помощью штатного режима «Экспорт-импорт».

При этом обычно расширяется круг задач, решаемых на этих массивах.

Затем в ИБД переводятся массивы данных, логически связанные с уже введенными сведениями (например, данные о регистрации, адресах и учредителях фирм – клиентов, партнеров и контрагентов предприятия, их рекламе в прессе, арбитражные дела и т.д.), Также вводятся данные, непосредственно фиксируемые СБ: факты и события, связанные с нарушениями режимных мер на предприятии, утечкой конфиденциальной информации, промышленным шпионажем, вымогательством, шантажом и др.

Первая практическая отдача от внедрения ИБД часто отмечается вскоре после первого же объединения разнородных массивов информации: так, объединение данных о сотрудниках предприятия с данными об учредителях, руководителях и адресах регистрации фирм в регионе создает условия для «прозрачности» побочных коммерческих интересов сотрудников, выявления каналов использования отдельными из них денежных средств и информации, похищенных на предприятии.

По мере расширения тематики накапливаемых данных происходит наращивание конфигурации ИБД от единственного компьютера до локальной или распределенной информационной сети, охватывающей несколько подразделений предприятия.

4.1.2. Порядок создания интегрированного банка данных на базе ИСУБД «Cronos Plus»

1. Разработка службой безопасности предприятия предложений по созданию интегрированного банка данных.

2. Подготовка и оформление высшим руководством распоряжения о создании ИБД. Выводы о необходимости создания.

3. Ответственные подразделения начинают предпроектное обследование информационных потребностей предприятия в создании ИБД:

– интервью с руководством предприятия;

– интервью с руководителями структурных подразделений предприятия. В данных интервью должны быть получены и проработаны ответы на следующие вопросы:

– задачи СБ в функциональных обязанностях и перспективы их изменения;

– потребности в информации для решения конкретных информационных задач:

– предметная область ИБД;

– источники получения интересующей информации;

– форма и регламент поступления информации из структурных подразделений предприятия;

– примерные объемы поступающей информации;

– форма выдачи информации в заинтересованные подразделения;

– требования к взаимодействию между структурными подразделениями предприятия по сбору информации;

– способы обращения к данным при решении конкретной информационной задачи:

– регламент поступления заявок на информационное обслуживание;

– поисковые условия обращения к данным: опосредованные и не опосредованные;

– условия на обработку;

– ревизия имеющихся в наличии средств автоматизации;

– требования по доступу к накапливаемым информационным массивам.

Чем больше информации о задачах, которые будут поставлены перед банком данных, вы соберете, тем лучше. Завершает этот этап отчет, где ясно и четко прописываются вышеизложенные вопросы.

4. Концептуальное проектирование структуры ИБД. Четкое определение классов объектов учета и их связей между собой.

5. Установка программно-технического обеспечения, настройка прикладного программного обеспечения, настройка на состав объектов учета на предмет связей и характеристик, формирование словарей (справочников).

6. Подготовка инструкций по эксплуатации и ввод ИБД в эксплуатацию.

4.1.3. Концептуальное проектирование типовой структуры ИБД

Исследование предметной области

А теперь, получив необходимый объем теоретических знаний, давайте попытаемся описать модель предметной области интегрированного банка данных службы безопасности предприятия. Сложность ее моделирования, как мы уже говорили, основывается на том, что информация об объектах оперативного интереса СБ, как правило, слабо структурирована, т.е. носит отрывочный и разрозненный характер. Это связано с тем, что она добывается при помощи различных методов и средств из сильно отличающихся друг от друга источников.

К сожалению, в настоящий момент такая область информационно-аналитической работы, как теория логического проектирования специальных баз и банков данных, незаслуженно обойдена вниманием как в специальной, так и научно-популярной литературе.

Для проведения качественной информационно-аналитической работы требуется разноплановая информация, характеризующая различные взаимосвязанные аспекты анализируемой проблемы. Также требуются данные о структуре решаемой задачи, которая должна, как мозаику, соединить между собой различные информационные фрагменты и образовать максимально приближенную к реальности полную и целостную картину предметной области.

Предметная область представляет собой весьма сложную систему, так как в круг интересов хозяйствующего субъекта вовлекается большое количество физических и юридических лиц, взаимосвязанных различными отношениями политического, экономического и социального характера. Для изучения и нейтрализации факторов риска, активизация которых может нанести моральный или материальный ущерб защищаемому хозяйствующему субъекту, оценки и прогнозирования складывающейся оперативной обстановки на предприятии и вокруг него применяются специальные методы формализации и интеграции полученной информации.

Помимо этого при моделировании принципиальное значение имеет связное представление информации. Построение модели предметной области базы или банка данных – это искусство выявления объектов, которые должны быть там представлены, с дальнейшим выстраиванием связей между ними.

Прежде всего, следует решить, для чего все-таки создается банк данных, т.е. какие задачи он должен решать и какая информация в нем будет храниться. Исходя из этого, можно определить, какие базы данных будут входить в банк данных. И из каких полей должны состоять эти базы данных. Таким образом, для определения структуры банка данных необходимо сначала исследовать предметную область.

При моделировании предметной области интегрированного банка данных необходимо не только выделить и описать элементы (базы данных) данной области, но и установить отношения (связи) между ними для возможности динамического отображения в ИБД структуры

взаимодействия объектов оперативного учета.

В процессе накопления информации эти взаимодействия позволяют моделировать изменяющиеся с течением времени организационные структуры, фиксировать и прогнозировать происходящие в них процессы, определяющие существенные свойства и закономерности изучаемой предметной области.

Определение баз данных. Структуру интегрированного банка данных определяет конкретный состав баз данных в банке и их связи между собой. Спроектировать структуру банка означает определить все информационные единицы (базы данных, состав полей) и связи между ними; задать их имена.

Основными элементами предметной области ИБД службы безопасности предприятия являются объекты оперативного учета: физические лица, организации, документы, адреса, телефоны, рефераты, автотранспортные средства, договоры и переговоры.

При проектировании базы данных каждый такой элемент будет описан в соответствующей базе данных. Структура базы данных – характеристики информационного объекта, отражаемые при ведении оперативного учета.

Кроме того, информация, описывающая состояние связи между объектами оперативного учета, будет фиксироваться в специальных БД связей: связь между физическим лицом и организацией (учредитель, руководитель, сотрудник), связь между двумя физическими лицами (дружеские, служебные, криминальные, не установленного характера), связь между физическим лицом и адресом (место прописки, проживания, посещения) и т.д.

Такая структура банка данных позволяет накапливать дополнительную информацию об опосредованных взаимосвязях и их структуре. Эта информация может быть получена путем динамического отслеживания не только прямых, но и ассоциативных связей лиц производственно-экономического (договорные отношения – связь через документ, соучредительство – связь через организацию или документ, совместная работа – связь через организацию) или криминального характера (участие в преступной группировке или сообщение – связь через организацию, соучастие в преступлении – связь через событие).

Подобный интегрированный банк данных обладает достаточной эволюционной самостоятельностью и позволяет организовать интеграцию разнородных сведений по одним и тем же объектам (лицам, фирмам, адресам, телефонам, автотранспортным средствам) путем их идентификации и слияния по мере поступления новых данных. Таким образом, при введении новых объектов происходит установление связей между ними и уже имевшимися объектами, а также дополнение уже имевшихся объектов новыми характеристиками. В результате наращивается сетевая структура связей объектов и образуется «производная» информация, не вводившаяся в явном виде в банк данных, становится возможным проследить цепочки взаимосвязанных объектов, выражающих признаки рисковых ситуаций.

Идея интеграции этих сведений состоит в том, что, если в процессе работы лицо или адрес раньше появлялись по другому сообщению, система при закладке информации вторично сама, без какой-либо команды со стороны пользователя сливает по указанным объектам учета то, что было, и то, что внесено в данный момент. Как раз при таком слиянии образуются и наращиваются цепочки причинно-следственных связей.

При закачке разнородной информации именно на ее стыках и получаются самые интересные вещи. Допустим, сливается база данных отдела кадров, база данных регистрационных органов, из текстовых файлов заносится информация о рекламе, в результате дальнейшей информационно-поисковой работы службы безопасности по подтверждению информации ИБД отрабатывается ряд моделей возможных связей объекта оперативного интереса.

В условиях такого описания структуры предметной области достаточно выйти на один информационный объект, чтобы по связям исследовать его окружение. Но здесь нужно учитывать то, что между двумя объектами уже где-то на пятом-шестом уровне можно обнаружить связь, которая может не иметь никакого отношения к исследуемой проблеме.

Выделим в типовом интегрированном банке данных следующие основные базы данных.

1. «Лицо» – физические лица (как субъекты или участники различных событий).

2. «Организация» – организации (юридические лица, предприниматели без образования

юридического лица, общественные организации и партии, преступные группировки или сообщества).

3. «Адрес» – адреса (место события, жительства, работы, дислокации организации), телефон (контактный, домашний, служебный и т.д.).

4. «Документ» – документ, используемый лицом для идентификации своей личности.

5. «Реферат» – реферат (текст статьи, сообщения доверительного помощника, документа, устного сообщения и т.д.).

6. «Автотранспортное средство», автотранспортное средство (принадлежит лицу или организации, управляется по доверенности, указано в реферате).

7. «Договор», договор (исполненный, заключенный и т.д.).

8. «Переговоры» – переговоры (состоявшиеся, готовящиеся). Базы данных связей:

9. «Связь между лицами».

10. «Связь между лицами и адресами».

11. «Связь между лицами и телефонами».

12. «Связь между лицами и организациями».

13. «Связь между лицами и автотранспортными средствами».

14. «Связь между организациями».

15. «Связь между организациями и адресами».

16. «Связь между организациями и телефонами».

17. «Связь между организациями и автотранспортными средствами».

18. «Связь между адресами и телефонами».

Логическая модель данных, реализуемая средствами ИСУБД «Cronos Plus», обладает гибкостью, имеется возможность многовариантных перекрестных ссылок из одного свойства на различные объекты оперативного учета.

Механизм взаимосвязей классов в ИСУБД «Cronos Plus» позволяет учитывать не только многовариантность, но и направленность ссылок между объектами банка данных. Ссылки могут быть равноправными или иерархическими. Навигация по банку данных «Cronos Plus» между объектами, связанными системой равноправных отсылок, никак не ограничена и может осуществляться в любых направлениях, как вперед, так и назад, так как на этапе ввода информации при задании «прямой» ссылки на объект, связанный с исходным объектом равноправной отсылкой, «обратная» отсылка устанавливается автоматически. В случае использования иерархических отсылок пользователь будет видеть только те объекты, на которые идут ссылки из данного объекта, но не увидит объектов, из которых идут на него ссылки.

Определение полей баз данных. На этом этапе определяется, из каких полей должна состоять база данных, т.е. какую информацию она должна содержать. Каждое поле должно соответствовать общей смысловой направленности базы данных.

Сведения, отражаемые в базе данных «Лицо»:

– функциональные обязанности, материальная ответственность;

– проблематика деятельности;

– условия приема на работу, кто рекомендовал;

– поощрения, взыскания, профилактические мероприятия;

– прежние места работы, характер функций;

– участие в мероприятиях с участием внешних партнеров предприятия (приемы, командировки, интервью, презентации);

– получение денежных вознаграждений от третьих лиц;

– тяжелые психические заболевания, неуживчивый характер;

– наличие судимостей;

– побочные коммерческие интересы вне предприятия.

Сведения, отражаемые в базе данных «Реферат»:

– факты противодействия установкам руководства;

– контакты в криминальной среде;

– попытки внесения самостоятельных изменений в финансово-хозяйственную деятельность предприятия;

– конфликты в связи с пребыванием на работе в состоянии алкогольного или наркотического опьянения;

– внерабочие конфликты в связи со служебной деятельностью;

– участие в разборе споров с помощью «третьих лиц», в том числе навязывание криминальной «крыши»;

– противоречия и споры с государственными органами;

– участие предприятия в арбитражных спорах;

– факты утечки информации через сотрудников предприятия;

– факты краж оборудования, материальных ценностей, документов;

– факты участия предприятия в операциях повышенного риска;

– факты невозврата предприятию финансовых средств за отгруженную продукцию;

– умышленные нарушения финансовой дисциплины персоналом;

– фальсификация финансовой документации;

– срыв экономических программ и проектов предприятия в результате ошибок персонала;

– кража, разрушение магнитных носителей с данными закрытого характера.

Выводы

На сформированной таким образом информационной базе решается широкий спектр задач в интересах различных подразделений предприятия:

– выявление среди партнеров, а также разовых посетителей предприятия лиц и организаций, имеющих признаки связи с вероятными источниками угроз (конкурентами, мошенниками, фирмами-банкротами, криминальными структурами, предъявителями фальшивых документов, участниками иных чрезвычайных происшествий и событий в окружении банка);

– оценка кандидатов при приеме на работу (места прежней работы, репутация кандидата и фирм, где он работал; возможные связи с конкурентами, партнерами по рынку, криминальными и мошенническими структурами; причастность к всевозможным ЧП, характер и объекты собственных коммерческих интересов и др.);

– анализ инвестиционных предложений предприятию (учредительские, акционерные, иные связи инвестора (агента на фондовом рынке), его зависимость от крупнейших стратегических инвесторов, партнерские связи и опыт деятельности на фондовом рынке, пересечение связей с другими акционерами предприятия, цели и стратегия инвестора, чьи интересы он выражает, оценка рентабельности инвестиционного проекта для предприятия и риска его внешней зависимости);

– первичная оценка и текущий контроль экономического состояния крупных партнеров и контрагентов предприятия (оценка платежеспособности, контроль исполнения договоров, участие в поиске цепочек погашения задолженностей);

– оценка надежности и устойчивости банков и иных категорий партнеров предприятия;

– поиск условий и обстоятельств, конкретных участников событий, приведших к нанесению ущерба предприятию. Изучение связей участников (выход на источники угроз предприятию, аналогичные факты в прошлом, конфликты интересов внутри предприятия);

– поиск признаков подготовки и нанесения ущерба персоналу, руководству, объектам предприятия;

– поиск каналов и источников изучения конкурентов предприятия через их учредительные, акционерные, партнерские, территориальные связи;

– отслеживание макроэкономических изменений и конкретных событий, свидетельствующих о новых факторах конкурентной борьбы, взаимоотношениях с государством, правовых условиях хозяйствования;

– поиск данных о совершенных и планируемых переговорах, командировках, выставках, публикациях, иных внешних контактах функциональных подразделений предприятия, относящихся к данным проблемам, объектам, регионам (в интересах постановки службой безопасности задач по экономической разведке и контрразведке, поиска источников дополнительной информации о внешней среде предприятия);

– поиск всех прямых и опосредованных связей заданного объекта (проблемы, документы, лица) в инфраструктуре предприятия, а также данных о защите соответствующих каналов

административными, организационными и оперативными мероприятиями.

Интегрированный банк данных может помочь как в оценке степени достоверности оперативной информации, так и в контроле «чистоты» аппарата доверительных помощников. По классике жанра информация считается достоверной, если ее подтверждают три различных источника. Однако, как правило, одному оперативнику бывает достаточно сложно получить три независимых сообщения об одном и том же объекте или событии. Учитывая постоянную загруженность оперсостава и конспиративную специфику его работы, трудно рассчитывать, что три оперативных работника, получивших аналогичные сообщения от своих агентов, смогут самостоятельно обнаружить совпадения или противоречия в информации и сделать из этого правильные выводы.

Помимо этого банк данных может дать ответы на вопрос, имеются ли у СБ возможности, способные дополнить полученную информацию, а также выяснить, какие приемы применялись раннее в аналогичных ситуациях и к чему это привело.

В качестве подтверждения этого тезиса приведу еще один пример, из прессы поступает сообщение о предстоящем инвестиционном конкурсе на предприятии смежной отрасли. Как обычно, информации о продаваемом предприятии и участниках конкурса крайне мало, чтобы принять решение об участии в конкурсе и тактике поведения на нем. Однако в имеющейся интегрированной среде мы находим введенные отделом кадров данные о сотруднике одного из подразделений нашего предприятия, который ранее работал в дочерней фирме продаваемого концерна. Затем через его возможности получаем интересующую информацию, обогащая ее данными из средств массовой информации и данными службы безопасности, экономя при этом несколько сотен долларов, которые стоила бы соответствующая экономическая справка, заказанная в информационном агентстве.

Задачи, решаемые на интегрированной информационной базе, не затрагивают процессов принятия управленческих решений руководителями подразделений предприятия, но позволяют по запросу получить в виде «досье» структуру прямых и опосредованных связей изучаемого объекта и очертить среди них «проблемные точки» (выходы на источники угроз или объекты интереса предприятия). По некоторым необходимо вести детальный анализ с подключением всех информационных ресурсов предприятия.

Использование собственного ИБД позволяет максимально ограничить число и содержание заказываемых у внешних источников запросов с соответствующей экономией средств на оплату информационных услуг и исключает вероятность утечки информации к объекту оперативного интереса.

Глава 10. Информационно-аналитическая работа: обработка материалов средств массовой информации

1. Введение. Краткая историческая справка

Открытая печать традиционно является самым емким и наиболее используемым каналом получения информации. Этот факт в своих произведениях отмечал еще В.И. Ленин, крупнейший авторитет царской России в области организации подпольной информационной работы: «Легальный материал особенно важен… Не будет преувеличением сказать, что по одному легальному материалу можно еще кое-как написать профессиональную брошюру, а по одному нелегальному – невозможно. Собирая нелегальный материал… невозможно и приобрести таких знаний… какие в массе рассеяны в мелких газетных корреспонденциях и в специальных промышленных, санитарных, земских и пр. изданиях».

Все это актуально и сегодня, когда, по мнению бывшего директора ЦРУ США Р. Хилленкеттера, «80% разведывательной информации получается из таких обычных источников, как иностранные книги, журналы, научные и технические обзоры, фотографии, данные коммерческого анализа, газеты, радиопередачи, а также из общих сведений, полученных от лиц, имеющих представление о делах за границей».

Так, например, проведенный ФБР анализ дешифрованных радиограмм советского разведчика Рудольфа Абеля показал, что основную канву для своих политических и экономических сообщений в московский центр (информация об атомной бомбе – тема для отдельного разговора) он черпал из публикаций «Нью-Йорк таймс» и «Сайентифик Американ», дополняя отдельные неясные места агентурной информацией.

В связи с этим Шерман Кент, американский историк, работавший в Центральном разведывательном управлении США, сделав поправку на открытость американского общества, поднимает планку еще выше, до 95%.Чтобы доказать свою точку зрения, Кент предложил пяти профессорам Йельского университета подготовить отчет о состоянии вооруженных сил США, численности боевых частей и соединений не ниже уровня дивизии, мощи военно-морского флота и боевой авиации (с описаниями кораблей и самолетов), разрешив пользоваться при этом только открытыми источниками информации. Работа продолжалась около трех месяцев. В итоге ученые представили Кенту несколько сотен страниц данных, сопроводив их 30-страничной обобщающей справкой. Оценка Кента была следующая: на 90% отчет ученых соответствовал истинному положению вещей. По иронии судьбы ЦРУ незамедлительно засекретило результаты проведенной работы, получившей название «Йельского отчета».

О том, что в открытой советской прессе также содержалось немало интересной информации, свидетельствуют данные исследования источниковой базы отчета ЦРУ SOV C87 – 10043 «Вычислительная техника на предприятиях народного хозяйства СССР» (Enterprise-Level Computing in Soviet Economy), выпущенного в августе 1987 года: «при работе над отчетом использовалось 347 открытых источников, в том числе 295 – советских (85%)»{Модестов С. «Американская разведка предпочитает „Независимую"». // Независимая газета // 24.03.1994}.

Ниже приводится статистика цитирования по газетам (см. график 1).

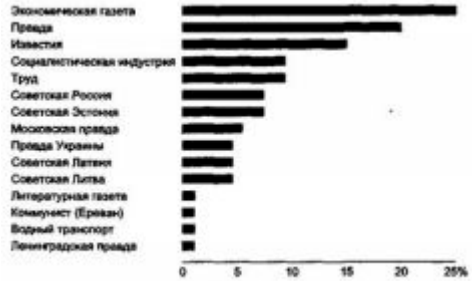

График 1

Служба безопасности предприятия также может получать из средств массовой информации сведения по очень широкому кругу вопросов, необходимо только грамотно организовать поиск.

Качественная работа профессиональных журналистов по духу во многом близка к работе спецслужб, и это можно и нужно максимально использовать. Журналиста, который постоянно пишет о каких-то однотипных проблемах, вполне можно рассматривать как эксперта в той или иной области. Кроме того, пресса дает представление о ситуации не просто на цифрах, а на понятном языке, пусть даже на уровне слухов, сплетен и ощущений, что позволяет связывать сухие факты и цифры в целостную картину состояния рынка.

Материалы СМИ позволяют сопоставлять, уточнять и снабжать новыми подробностями данные, полученные оперативным путем, а также давать новые направления для текущей информационно-поисковой работы.

Так, например, по словам известного американского советолога П. Стивена (Вирджинский университет), тщательное исследование советских СМИ периода горбачевской перестройки позволило правительственным структурам США «по-новому оценить работу бывших граждан СССР и стран Восточной Европы, от которых мы раньше зависели в получении информации из первых рук, но чье личное пристрастие иногда сказывалось на достоверности их сведений».

2. Методология работы с открытыми источниками информации

При планировании работы по аналитической обработке прессы прежде всего надо определиться с ее целью, затем выяснить информационные потребности потребителей

информации (в том числе и самой СБ) и только после этого приступать к подбору источников информации.

Совершенно очевидно, что для превращения опосредованной информации в проблемно-ориентированный информационный массив нужно использовать целенаправленный подход по активному восприятию постоянно поступающих информационных потоков. В отличие от широко распространенного мнения, совсем необязательно 24 часа в сутки проводить за чтением печатной продукции. Для этого вполне достаточно выделить полчаса своего рабочего времени. Самое важное в этой работе – правильно подобрать источники информации, обработать их с использованием принципа «ключевых слов» и, наконец, грамотно организовать сортировку, классификацию и хранение уже отобранной информации.

Очень часто данные в различных источниках многократно дублируют друг друга. Поэтому простое количественное увеличение обрабатываемых источников приводит только к перегрузке аналитика без видимых результатов улучшения качества его работы. Ситуация с избытком информационного шума в обрабатываемых информационных массивах намного более опасна, чем информационный голод. Так, например, специализированные организации для создания ежедневной сводки объемом в одну страницу с оценочным суждением по одной проблеме обрабатывают информационный массив объемом примерно в 7 млн. слов.

Работая с конкретной публикацией, необходимо из всех проблем, отраженных в ней, выбрать только то, что отвечает вашим информационным потребностям, и в дальнейшем обращать внимание только на это.

Для качественного анализа пригодности того или иного периодического издания достаточно взять несколько его номеров за определенный период, например за неделю, и составить по рубрикам список всех опубликованных там статей. Работа это довольно скучная и нудная, но зато с течением времени она себя окупит с лихвой. Это приводит к тому, что из всего широкого спектра, имеющегося на рынке средств массовой информации, выбирается именно тот его сегмент, который наиболее полно совпадает с вашими информационными потребностями.

Так, например, в период холодной войны для американской военной разведки наибольший интерес представляли 11 наиболее крупных советских военных журналов и газет, включая «Коммунист Вооруженных Сил», «Военно-исторический журнал», «Военный вестник». Кроме того, для детализации отдельных вопросов советского военного строительства аналитики РУМО внимательно изучали значительное число менее известных и более специализированных периодических изданий.

Кстати, необходимо отметить то, что с течением времени приоритеты в исследовании СМИ могут заметно измениться.

Так, в конце 80-х годов важнейшими источниками информации для американцев по военно-политическим проблемам были газеты «Красная звезда», на которую приходится 75% всех ссылок, и «Правда» (16%) (см. график 2).

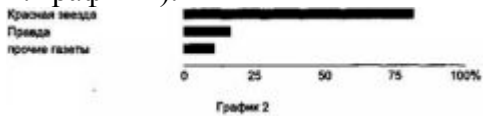

График 2

В начале 90-х годов интерес к российским открытым источникам (в частности, газетам) стал более диверсифицированным.

В плане практического применения к обсуждению можно предложить два принципиально отличающихся, но, тем не менее, в равной мере имеющих право на жизнь организационных подхода к первичной обработке материалов СМИ.

2.1. Использование собственных возможностей по обработке СМИ

Все материалы СМИ, поступающие на хозяйствующий субъект, могут обрабатываться ответственным за это лицом и согласно разработанному классификатору соответствующим образом сортироваться и храниться, в том числе и СМИ, поступающие в электронном виде.

При невозможности выделения отдельной штатной единицы для работы с прессой сотрудники СБ должны начинать свой рабочий день с ее изучения.

За каждым из них закрепляется по две-три центральных и местных газеты, и на утренней оперативке у руководства помимо постановки задания на день каждый сотрудник должен

делать краткий обзор наиболее интересных публикаций прессы в своей зоне ответственности. В процессе этой своеобразной «политинформации» происходит обмен мнениями, и расставляются акценты. На данных мероприятиях каждый оперативник выстраивает для себя приблизительную модель вопросов разведывательного плана, которые он должен будет отработать «в поле».

В течение дня на встречах с источниками, в полуофициальных или неофициальных беседах эта информация уточняется и перепроверяется, приобретая необходимую надежность.

Как уже говорилось ранее, материалы СМИ в обязательном порядке должны накапливаться в электронном виде. Районные и многотиражные газеты, как правило, не имеющие электронных версий, придется сканировать. Центральные и областные, имеющие собственные сайты, можно бесплатно скачивать из Интернета или за относительно невысокую плату приобретать в редакции издания (сегодня при газетах, службах новостей очень часто имеются подразделения, где можно получить досье на фирмы или людей именно по совокупности событий, публикаций о них).

Хранение материалов в электронном виде имеет некоторые нюансы. Их можно заносить в базу данных интегрированного банка данных, но это в связи с трудоемкостью и значительными временными затратами актуально только для особо значимых событий. В основном для работы с объемными неструктурированными информационными массивами применяются программы полнотекстового поиска. Более подробно анализ этого программного обеспечения дан в приложении 1 к этой главе.

Программы данного класса широко используются аналитическими подразделениями при работе с большими объемами текстовой и иной информации (ленты электронных новостей, архивы прессы, статей, рефератов, отчетов).

От себя лично в качестве хорошо зарекомендовавшего себя средства хочу порекомендовать разработку НПК «Кронос-Информ» «CROS». В ближайших планах НПК «Кронос-Информ» интеграция средств «CROS» в новую версию популярной профессиональной СУБД «Cronos Plus», что позволит объединять под общим управлением базы данных массив;ы текстовой и другой информации.

Демо-версию программы «CROS» и СУБД «Cronos Plus» можно найти на сайте НПК «Кронос-Информ» по адресу в Интернете: http://www.cronos.ru.

2.2. Использование сторонних возможностей по обработке СМИ

Информация может закупаться на стороне, чем должны заниматься специально выделенные люди. Иногда бывает так, что функции первичной обработки материалов СМИ дешевле передать сторонним лицам, нежели проводить ее силами собственных сотрудников. В первичной обработке прессы значительную помощь могут оказать работники библиотек, которые очень дешево и достаточно профессионально выполнят мониторинг требуемых изданий, в том числе и иностранных.

В недалеком прошлом дайджесты прессы в основном готовили надомники. Это значительно снижало нагрузку на оперативный состав, разгружая его от монотонной и малоквалифицированной работы.

Режим конспирации для того, чтобы исполнители не имели понятия, что именно, для кого и зачем они делают, обеспечивался весьма просто. В газету давалось объявление о надомной работе, связанной с обработкой корреспонденции. Диспетчеры на телефоне принимали заявки от желающих, встречались с ними, оценивая их профпригодность. Для закрепления интереса к работе новому работнику выплачивался аванс. С ним заключался договор о временной работе на месяц с возможностью его дальнейшего продления. В финансовом плане это было достаточно экономично, так как если исчезала необходимость в обработке некоторых изданий, то никаких единовременных выплат по сокращению не производилось.

Доставка материалов по обработчикам осуществлялась курьером, до которого диспетчером доводилось задание: взять газеты, разнести по адресам, разъяснить, что надо сделать, и через некоторое время вернуть готовые материалы диспетчеру.

Каждый диспетчер работал только с одним обработчиком и одним курьером. Уровень конспирации при данной форме организации работы был очень велик, так как даже при большом желании вряд ли кто сможет размотать всю причинно-следственную цепочку.

В настоящее время таким способом удобно и выгодно обрабатывать местную прессу, не представленную в электронном виде.

2.3. Аналитическая обработка

По своей направленности печатные материалы можно разделить на следующие категории: обзорные статьи, статьи дискредитирующего плана, заказные рекламные статьи и статьи, разглашающие коммерческую тайну.

Методология обработки печатных изданий выделяет следующие категории данных: базовая информация (для дальнейшей аналитической обработки); текущая информация о фактах; субъективно-оценочные категории, содержащие оценки и предупреждения.

Естественно, что огульно принимать на веру все, что сообщается в прессе, было бы весьма опрометчиво. Для подтверждения этого тезиса достаточно провести простейший эксперимент: прочтите статью по теме, которую вы знаете досконально. Вряд ли вы не обнаружите в ней несколько ошибок. Из этого стоит сделать вывод о том, что то же самое может происходить и с другими материалами СМИ.

Причину этого долго искать не надо. Так, например, по данным Ч. Ханта и В. Зартарьяна, только 4% французских журналистов, допускаемых в Центр информации журналистов, профессионально владеют экономической и финансовой проблематикой, в то время как этим вопросам посвящено более 20% размещенного в прессе материала.

Искажение реального состояния дел может происходить и по другой причине. Читая статью, необходимо проанализировать не только излагаемые в ней факты, но и понять и прочувствовать личное отношение автора к излагаемой проблеме.

Во многом этому помогает приблизительное знание принадлежности средств массовой информации конкретным финансово-промышленным группировкам, хотя ангажированная линия может проводиться достаточно тонко. Средства массовой информации всегда выражают интересы своих хозяев. Это аксиома и для нас, и для Запада. Но если западники вмешиваются в политику СМИ только в наиболее драматичные моменты, например во время войн и выборов, то у нас пресса контролируется даже по мелочам. Никогда не стоит преувеличивать «независимость» журналистов – то, что СМИ подстраиваются под «хозяина», известно всем. Материал, написанный журналистом и подвергнувшийся редакторской правке, может сильно отличаться от первоначального варианта. Но это не повод для отказа от информационной работы, когда много СМИ, много хозяев, то много и разных политических мнений.

Так, например, согласно данным, приведенным в книге Я.Ш. Паппэ «Олигархи», расклад связей крупнейших российских финансово-промышленных групп и контролируемых ими в той или иной степени СМИ выглядел по состоянию на конец 1999 года следующим образом:

РАО «ГАЗПРОМ» – газеты «РТ-Трибуна», «Труд»; журналы «Фактор», «Компания», «Нефтегазовая вертикаль»; телекомпании «Прометей», «НТВ».

«ЛУКОЙЛ» – газета «Известия», журнал «Нефть России», телекомпания «REN-TV».

«ИНТЕРРОС» – «ОНЭКСИМ» – газеты «Известия», «Комсомольская правда»; журнал «Эксперт».

Группа Березовского – Абрамовича – газеты «Независимая газета», «Новые Известия», «Российские вести»; журнал «Огонек»; Издательский дом «Коммерсант»; радиостанция «Наше радио»; телекомпании ОРТ и ТВ-6.

Группа «МОСТ» – газета «Сегодня»; журналы «Семь дней», «Итоги»; радиостанция «Эхо Москвы»; телекомпании «НТВ», «НТВ+», «ТНТ». В свете последних изменений часть этих изданий контролируется персоналиями, весьма близкими к главному российскому «приватизатору».

АФК «СИСТЕМА» – газеты «Вечерняя Москва», «Литературная газета», «Росая», «Культура»; радиостанции «Говорит Москва», «М-Радио», «Авторадио», «Спортивное радио»; телекомпания «ТВ-Столица».

Интернетовские новостные сайты по информации журнала «Власть» № 48 (399) от 5 декабря 2000 года:

Группа «МОСТ» – сайт «НТВ» (http://www.ntv.ru) (http://www.echo.msk.ru).

НК «ЮКОС» – (http://www.gazeta.ru).

Группа Plaza (Умар Джабраилов) – (http://www.obozrenie.ru).

Группа Березовского – Абрамовича – сайт «Независимой газеты» (http://www.ng.ru), совместный сайт ОТР, «Коммерсанта» и «Агентства политических новостей» (http://www.postfactum.ru).

Близкий к Кремлю политтехнолог Глеб Павловский – http://www.strana.ru.

Сложнее с государственными средствами массовой информации, так, например, рупор российского официоза новостная программа РТР «Вести» регулярно выдает в эфир антиправительственные «косухи» (заказные материалы).

Сравнительный анализ информации из различных источников может привести к любопытным выводам. В этом плане весьма интересен следующий пассаж А. Даллеса из его книги «Исскуство разведки»: «Любопытно, например, сравнить опубликованный в советской печати официальный текст выступления Хрущева с тем, что он сказал в действительности. Его ставшая знаменитой реплика, брошенная западным дипломатам на приеме в польском посольстве в Москве 18 ноября 1956 г., „Мы вас похороним", не была доподлинно процитирована в отчетах советской прессы, хотя многие ее слышали».

Из чего Даллес делает следующие выводы: «По-видимому, правительственная печать имеет право подвергать высказывания премьера Хрущева цензуре, вероятно, с его санкции. Позднее, когда до Хрущева дошел смысл сказанного им тогда, он дал своим словам пространное и смягчающее толкование. Следовательно, знать, как и почему содержание какой-либо истории искажается, зачастую так же интересно, как и ее фактическое содержание. Нередко случается, что существует одна версия для „внутреннего потребления", вторая – для других стран коммунистического блока и третья – для зарубежных стран. Бывают случаи, когда „сказки", которые коммунистические режимы рассказывают собственным народам, свидетельствуют о появлении у них новых слабых мест и возникновении новых опасностей».

Журналистика и вопросы экономической разведки и контрразведки, конкуренции, формирования имиджа, престижа и рейтинговых оценок чрезвычайно тесно связаны, на профессиональном жаргоне все это называется «активные мероприятия».

Конечно, очень многое в прессу не попадает или попадает в искаженном виде, также имеется вероятность сознательного дезинформирования в ходе ведущейся оперативной игры. Кстати, одной из самых эффективных методик дезинформирования является «белый шум». Эта методика состоит в том, что выдается огромное количество новостей, которое просто не поддается сортировке.

Также существуют методики по созданию и продвижению в массовое сознание специального информационного повода, отвлекающего внимание от действительно стоящей (или компрометирующей) информации. На оперативном жаргоне это называется «отвлечение внимания на негодный объект».

Так, например, самым известным примером применения этой методики является «историческая» фраза Чубайса о том, что рыночная стоимость «ваучера» – две автомашины «Волга», т.е. для массового сознания чековая приватизация должна была ассоциироваться с приличной по тем временам суммой. Что было дальше? Где они, две «Волги»? Имена владельцев заводов, газет, пароходов, я думаю, вам хорошо известны.

В дальнейшем теме «активных мероприятий» и технологиям дезинформации будет посвящена отдельная глава, а пока мы продолжим наш разговор об аналитической обработке материалов СМИ.

Прежде всего при анализе информационных материалов внимание должно концентрироваться на следующих ключевых моментах:

количество позитивных и негативных по отношению к хозяйствующему субъекту публикаций (контент-анализ); круг их авторов, а по возможности и заказчиков; степень монополизации данной темы;

имеющиеся взаимосвязи между рекламными объявлениями конкурентов и заказными статьями в отношении того или иного хозяйствующего субъекта; наличие в изучаемых материалах сбалансированной оценки происходящего.

Таким образом, анализ собранного информационного массива позволяет установить характер взаимосвязей между следующими основными элементами:

содержание и направленность сообщения;

источник сообщения;

личность журналиста, его связи и контакты в деловых и политических кругах.

Возвращаясь к методике оценки достоверности и верификации информации, получаемой из СМИ, следует заметить, что в ряде случаев бывает достаточно смыслового совпадения данных из объективно независимых источников. Как уже отмечалось выше, «независимость» источников оценивается по просачивающейся информации о принадлежности органа массовой информации к конкретной финансово-промышленной группе или коммерческому банку. Если информация подтверждается источниками, принадлежащими различным конкурирующим финансово-промышленным группировкам, то велика вероятность ее достоверности.

А теперь более подробно поговорим о применении технологии контент-анализа.

В специальной литературе дается различное толкование этого термина: статистическая семантика; техника для объективного количественного анализа содержания коммуникации; техника для получения выводов при помощи объективного и систематического установления характеристик сообщений.

Если же говорить простым языком, то контент-анализ – содержательный анализ на основе формализованных методик. Он состоит в выделении в тексте некоторых ключевых понятий или иных смысловых единиц и в последующем подсчете частоты употребления этих единиц, соотношения различных элементов текста друг с другом, а также с общим объемом информации. Так, анализ содержания проводится не интуитивно, не на «глазок», а с помощью методик, обеспечивающих получение достоверного и объективного результата.

В этом случае объективность контент-анализа определяется тем, что каждый шаг может быть произведен только на основе явно сформулированных правил и процедур. Поэтому в качестве верификации (проверки) необходимо повторение того же результата другим исследователем на том же материале. В гуманитарных науках достаточно сложно прийти к единому мнению, мы можем опросить 50 экспертов, и они дадут нам 50 различных результатов. В отличие от этого контент-анализ является довольно точной исследовательской техникой.

Для более полной характеристики метода необходимо добавить следующее. Первое: все данные статистики вербального материала используются для формулирования выводов о невербальных аспектах, например о тех или иных характеристиках адресата и адресанта. Поэтому текстовой материал здесь представляется промежуточным объектом. Нас интересует вовсе не текст. И второе: само по себе выяснение частоты употребления, например, журналистом Х такого-то слова с такой-то частотой не является контент-анализом. Контент-анализ – это всегда сопоставление двух потоков. Например, сопоставление двух газет как двух вербальных потоков. Возможно сопоставление невербального и вербального потоков: данных о рождаемости и информации о детях-героях в литературных журналах. Возможно сопоставление данного вербального потока и нормы: частоты употребления определенного слова в статьях определенного журналиста и стандартной частоты употребления этого слова в языке нашего времени. Основные этапы контент-анализа следующие:

а) формулировка задачи, определение программы исследования;

б) определение выборки (той части текстов, которые достаточны для анализа всего массива публикаций и обеспечивают репрезентативность выборки);

в) определение единого семантического толкования ключевых понятий исследования;

г) составление кода, перечня характеристик текста, отвечающих задаче исследования (единиц анализа);

д) составление рабочего документа, кодированной карточки и инструкции кодировщику (человеку, который будет работать с текстом, фиксировать частоту употребления единиц текста);

е) составление сметы исследования;

ж) компьютерная обработка данных;

з) предъявление результатов исследования.

Контент-анализ прессы требует сравнительно больших затрат времени и средств, поэтому может использоваться и метод экспресс-анализа. В его основе лежит количественный подсчет содержательных элементов текста (факт, конфликт, аргумент, тема, обобщение), а также учет качественных характеристик публикаций (соответствие цели, информативность, актуальность,

доказательность, конструктивность).

Как и при контент-анализе, эти характеристики текста кодируются, обозначаются определенной цифрой, и затем при чтении текста исследователь их фиксирует.

Контент-анализ используется в таких областях, как изучение социальных оценок тех или иных событий, анализ пропаганды, методов журналистики, изучение арсенала средств массовой коммуникации, психологические, психоаналитические исследования. Этот диапазон охватывает, по подсчетам исследователей, 60% всех работ.

Что можно подсчитывать в вербальном потоке, какие типичные исследовательские модели существуют? Можно подсчитывать:

а) частоту;

б) наличие/отсутствие каких-то тем;

в) связь между темами;

г) основные темы.

Алгоритм проведения контент-анализа.

1. Определиться с выбором смысловых единиц. Это могут быть оскорбления и угрозы, призывы и порывы благородного негодования, элементы личной позиции автора или что-то другое, т.е. все то, что необходимо выявить.

2. Составить перечень поисковых смысловых единиц, определить предметную область поиска (ПОП). ПОП – это все оперативные версии и гипотезы о соответствующих риск-факторах в деятельности предприятия.

Далее следует выявление в исследуемом тексте индикаторов – моделей оформления каждой смысловой единицы языковыми средствами. Теоретически их число может быть огромным, но с учетом тяготения людей к накатанным стереотипам в практической работе реальное число индикаторов не так уж и велико. Индикаторы вписываются рядом с каждой смысловой единицей. На этом же этапе нужно определиться с единицей счета: чем будет мерить? Обычно учитываются частота употребления смысловой единицы и такие ее количественные характеристики, как число строк, площадь газетной полосы или длительность вещания. Теперь мы имеем четкую систему правил для анализа материала.

3. Анализ может проводиться как вручную, так и с помощью компьютерных программ анализа текстовой информации. В компьютерном варианте инструментария достаточно отсканировать печатный лист, распознать отсканированное и обработать компьютерной программой анализа. На выходе вы получаете полную «картинку» материала с указанием его возможной направленности в ту или иную сторону и соответствующее обоснование – комментарии полученных выводов. Компьютерные программы хороши для обработки больших массивов информации и для отслеживания динамик и тенденции в сообщениях. Например, отдельный блок программы по мере поступления новой информации подшивает полученные выводы к общей композиции исследований данного объекта. Контент-анализ дополняется динамическими изменениями содержания информации. Специалисты выделяют в контент-анализе два направления.

1. **Количественный** контент-анализ в первую очередь интересуется частотой появления в тексте определенных характеристик (переменных) содержания.

2. **Качественный** контент-анализ позволяет делать выводы даже на основе единичного присутствия или отсутствия определенной характеристики содержания.

Различие двух подходов можно проиллюстрировать на примере работы «советологов» в 50-е годы. Проводя количественный анализ статей газеты «Правда», западные аналитики обнаружили резкое снижение числа ссылок на Сталина. На основании этого был сделан вывод о том, что преемники Сталина стремятся дистанцироваться от него.

Качественный анализ подтвердил этот вывод тем, что в публичной речи одного из партийных деятелей КПСС, посвященной победе СССР в Великой Отечественной войне, Сталин вообще не был упомянут. Ранее такое было просто немыслимо.

Методика количественного контент-анализ более легко поддается реализации в виде специального программного обеспечения.

Следует обратить внимание на то, что когда говорят о контент-анализе текстов, то главный интерес всегда заключается не в самих характеристиках содержания, а во внеязыковой

реальности, которая за ними стоит, – личных характеристиках автора текста, преследуемых им целях, характеристиках адресата текста, различных событиях общественной жизни и пр.

Однако просто частота появления того или иного слова или темы мало что говорит. Гораздо более информативны не абсолютные, а относительные частоты, которые вычисляются как отношение абсолютной частоты к длине анализируемого текста. В зависимости от того, что является переменной содержания, под длиной текста может пониматься количество слов в нем, количество предложений, абзацев и пр.

В качестве реального примера такого анализа текстов можно привести анализ президентских посланий стране, с которыми обратился Б. Клинтон в 1994 и 1995 годах. Эти послания содержат от 7000 до 10 000 слов. Были сформированы категории слов, относящихся к экономике, бюджету страны, образованию, преступности, вопросам семьи, международным делам, социальной помощи и др. По изменению относительных частот в посланиях 1994 и 1995 годов были сделаны выводы об изменении политики государства в различных областях. То есть все эти темы нашли отражение в обоих посланиях, но в одном из них некоторым темам уделялось больше внимания, а в другом меньше. Например, в послании 1995 года больше внимания было уделено вопросам образования, семьи, но меньше внимания – преступности, международным делам, социальной помощи. Это дало основания для того, чтобы судить о приоритетах правительства США.

В приведенном выше примере было упомянуто понятие категории. В качестве категории может выступать набор слов, объединенных по определенному основанию. Можно сказать, что посредством категорий в контент-анализе представлены определенные концептуальные образования. Так, в случае с посланиями Б. Клинтона была образована категория **ЭКОНОМИКА,** в которую входили слова **экономика, безработица, инфляция.** В категорию **СЕМЬЯ** входили слова **ребенок, семья, родители, мать, отец.** Именно учет частот встречаемости категорий, а не отдельных слов, позволяет судить о внимании, уделенном в послании тем или иным вопросам.

Очевидно, что от качества составления таких категорий во многом зависит качество результатов анализа. Контент-анализ текстов с использованием категорий иногда называют концептуальным анализом. Сфера его применения довольно широка. Существует два основных типа задач, решаемых с его помощью.

Есть два или более текстов, которые необходимо сравнить в отношении нагрузки на определенные категории. Например, выяснить, какое внимание уделяют две разные газеты определенным темам. Если эти газеты рассчитаны на одну аудиторию, то существенное различие в частотах позволит судить о различиях в политике, проводимой людьми, стоящими за ними.

Вторая задача – отслеживание динамики изменения нагрузки на определенные категории. Например, выяснить частоту упоминания темы внешнего долга России в фиксированном наборе центральных газет на протяжении какого-то времени и соотнести ее с колебаниями курса доллара путем простого корреляционного анализа.

Из истории разведки известно, как по изменению в специальной литературе частоты упоминания определенных научных тем и фамилий ученых делались достоверные выводы об успехах, достигнутых в конкретных областях исследований.

Так, например, после того как в США был учрежден Консультативный комитет по урану, который стал наблюдать за ядерными исследованиями, была введена строгая цензура на все научные публикации в этой области. Последняя открытая работа американского ученого Макмиллана была напечатана в «Физикал ревью» 15 июня 1940 года.

На этот факт обратил внимание начальник научно-технической разведки СССР Леонид Романович Квасников. Вскоре этот факт подтвердил нью-йоркский резидент Г.Б. Овакимян. Предварительный вывод советской разведки был однозначен: американцы всерьез занялись созданием ядерного оружия, что впоследствии подтвердила агентурная информация.

Относительные частоты позволяют сравнивать два и более текстов, но иногда требуется сделать вывод на основе анализа лишь одного текста.

Например, имеется текст выступления депутата Думы, и требуется оценить, насколько оно агрессивно. Прежде всего для решения этой задачи должна быть составлена категория

агрессивно окрашенной лексики. После этого мы можем сравнить текст выступления нашего депутата с выступлениями других и сказать, кто из них агрессивнее. Но от нас требуется не это, от нас требуется оценить степень агрессивности выступления. Очевидно, что для ответа на этот вопрос нам потребуется некоторая норма, своеобразная нулевая отметка агрессивности. Мы получим ее, если выясним относительную частоту употребления агрессивно окрашенных слов средним носителем русского языка. Помощь в этом могут оказать частотные словари. Сравнивая относительную частоту употребления агрессивно окрашенной лексики в выступлении депутата с частотой ее употребления средним носителем русского языка, мы как раз и можем сделать вывод о степени агрессивности. Но и это еще не все. Небольшие отклонения частот в большую или меньшую сторону могут быть следствием случайных колебаний. На вопрос о значимости отклонения частот позволяет ответить статистическая оценка, известная под названием z-score и вычисляемая по формуле

(N – E)/(стандартное отклонение),

где N – количество слов данной категории, реально встретившихся в тексте, а E – ожидаемое число вхождений слов данной категории в текст. Величина E вычисляется путем умножения нормальной частоты категории на число слов в анализируемом тексте.

При аналитической обработке прессы применяется и так называемый метод «окон фактов». Его во время Второй мировой войны активно использовала американская разведка для изучения немецкой промышленности по открытым публикациям. Смысл метода состоит в том, чтобы из каждой конкретной публикации извлечь только несомненные факты, часто совершенно неинтересные и тривиальные. Сопоставление подобных «атомарных» фактов способно дать совершенно неожиданные новые знания.

В нашей стране еще с советских времен любят и умеют читать между строк, поэтому в качестве курьезного примера применения метода сопоставления фактов можно привести старый анекдот про землетрясение, когда средства массовой информации сообщают, что жертв и разрушений нет. А некоторое время спустя в центральной прессе под заголовком «Очевидное – невероятное» появляется статья о вернувшейся домой собаке, которая пропала во время последнего землетрясения со стадом овец и пятью пастухами.

В 70-80-е годы этот метод был применен для анализа развития американской промышленности, в результате чего на свет появилась весьма интересная книга Дж. Нэсбитта (Naisbitt, J. Megatrends. Ten New Directions Transforming our Lives), описывающая десять главных тенденций в развитии США того времени, которые не были видны простым глазом, но стали совершенно очевидны при обработке исходной фактуры по данной методике.

А теперь в качестве примера давайте рассмотрим следующее сообщение в прессе: «Новый директор Apple Стив Джобс заявил, что компания стала возрождаться и в 1999 год перейдет с прибылью 100 млн. долларов». Из этой фразы можно извлечь только тот несомненный факт, что в 1998 году директором Apple был некто Джобе. Далее по газетным публикациям о Джобсе можно составить описание его жизненного пути, а заодно провести анализ прибыльности возглавляемых им компаний в зависимости от его прихода и ухода.

Поскольку факты, собираемые подобным образом, имеют простую структуру, то по ним достаточно легко построить причинно-следственную цепочку, например «К – продукт компании „А" 1997 г.», «Д – технический директор компании „А" с 1996 по 1998 годы», следовательно, можно создать новый факт: «Д руководил выпуском продукта К в компании „А"». Или при наличии факта «Н – сотрудник компании „А" с 1995 года» можно автоматически создать факт «Н и Д знакомы», имеющий определенную степень достоверности, и попробовать продлить цепочку знакомств дальше.

Системный подход (метод мозаики) к обработке прессы можно проиллюстрировать следующим примером. В 30-е годы в Лондоне вышла книга эмигрировавшего в Англию немецкого журналиста Бертольда Якоба. В ней он охарактеризовал 168 генералов и ведущих работников гитлеровского генерального штаба. По личному приказу Гитлера гестапо выкрало журналиста и доставило в Берлин с целью выяснения источников секретной информации Якоба. «Все, что опубликовано в моей книге, – заявил он на допросе, – я почерпнул из газет. Основание для утверждения, что генерал-майор Гаазе командует 17-й дивизией, расположенной в Нюрнберге, я извлек из некролога, помещенного в местной газете. В ней говорилось, что на

похоронах присутствовал генерал Гаазе, командующий 17-й дивизией. В ульмской газете среди светских новостей я нашел данные о свадьбе дочери полковника Вирова с неким Штеммерманом. В заметке упоминалось, что Виров командует 30б-м полком 25-й дивизии. Майор Штеммерман был назван офицером службы связи этой дивизии. В газете сообщалось, что он приехал из Штутгарта, где расквартирована его дивизия…». На этом допрос закончился{Сергеев Ф.М. Тайное орудие агрессии: Подрывная деятельность США против СССР. – М.: Мысль, 1984.}.

Еще один интересный пример можно найти в книге Г.Р. Берндорфа «Шпионаж». Накануне Первой мировой войны военную разведку Германии очень сильно интересовали данные об изменениях в итальянских береговых укреплениях. Для решения этой задачи в июле 1914 года в Милане было открыто бюро объявлений, которое выписывало практически все выходящие в Италии газеты, вплоть до самых мелких деревенских листков. Хозяйкой бюро являлась весьма эффектная дама – Анна Мари Лессер, больше известная под псевдонимом «Мадемуазель Доктор». Не тратя время на сон, она в течение нескольких суток, днем и ночью наносила на крупномасштабную карту Италии сведения из газетных объявлений военных комендатур о наборе персонала на земляные и бетонные работы. Более детально масштабы строительства оценивались по месту проведения работ агентами-маршрутниками.

Сегодня горячей порой сбора различной открытой информации являются предвыборные кампании кандидатов в законодательные и исполнительные органы власти. Интересен анализ публикаций «за» и «против» различных кандидатов, фиксация факта поддержки того или иного кандидата. При квалифицированном сборе и компьютерной обработке информации в ИБД можно выстроить очень интересные схемы, особенно четко это можно отследить в регионах, где вопросам оперативного легендирования уделяют значительно меньше внимания, чем в центре. Так, установление взаимосвязей по предвыборным штабам и партийным спискам позволяет заранее выявить возможный расклад групп «поддержки» того или иного хозяйствующего субъекта в органах законодательной или исполнительной власти. Пример приведен в приложении 2.

Приложение 1

Системы полнотекстного поиска

Сегодня рынок предлагает значительный перечень всевозможных поисковых утилит, программ и систем разного уровня. Программное обеспечение этого класса бывает двух типов{Градский П. Поисковые системы. // Санкт-Петербургские ведомости // 26 июня 2002 года; Дериев И. Особенности национального поиска. // Компьютерное Обозрение // № 15, 17 – 23 апреля 2002. Уваров С. Ищущие да обрящут. http://nrd.pnpi.spb.ru/UseSoft/Journals/IntemetZone/izone229/pub/izone8.htm http://www.cronos.ru}.

Программные продукты использующие технологию прямого поиска, просто перебирают файлы и выполняют поиск в каждом из них. Недостатком этой технологии являются значительные временные затраты. Аналогичные утилиты традиционно присутствуют во всех операционных системах, файловых менеджерах и инструментальных пакетах.

1. Поисковик **AVSearch.** Если у вас совсем нет денег, то вам может помочь бесплатная программа Анатолия Вознюка – AVSearch (http://www.avtlab.ru). Однако этот программный продукт умеет работать только с текстовыми файлами и файлами формата RTF, правда во всех кодировках от CP866 до Unicode, что, в частности, обеспечивает «поддержку» и формата DOC, т.к. документы Microsoft Word исследуются как обычный текст. Программа осуществляет поиск во всех популярных архивах без использования внешних модулей. Ее интерфейс достаточно прост и удобен. В общем программа неплохая, но ее существенным недостатком является медлительность.

2. Поисковик **SSScanner** с достаточно высокой скоростью работает с документами Word, WordPerfect, PDF, HLP, а также с несколькими десятками языков и кодировок.

Имеется возможность нечеткого поиска (по контексту) с оценкой релевантности и

формальный. Результаты отображаются в отдельном окне с выдержками из оригинальных документов. SSScanner стоит около $30, условно-бесплатная версия имеет ряд ограничений.

В настоящее время программы прямого поиска уходят на второй план, их активно вытесняют **программные продукты, использующие технологию поиска с индексированием.** Программное обеспечение этого типа просматривает и анализирует указанные текстовые файлы, создавая собственную базу данных («индекс»), по которой затем и осуществляется поиск. Индексирование – процесс достаточно длительный, но зато поиск занимает считанные секунды. До недавнего времени основными недостатками данного ПО считались продолжительность операции первичного создания индекса и дополнительный расход дискового пространства. Однако для мощных современных компьютеров это не существенно. Некоторое неудобство по-прежнему связано с необходимостью регулярного обновления индексов, однако и это не проблема.

Начнем свое рассмотрение этого сегмента рынка полнотекстовых поисковиков с западных образцов.

1. Поисковик **Advanced Document Server** http://ads.newmail.ru/1 занимает немного дискового пространства, распространяется бесплатно, имеет массу возможностей: поддержка документов Microsoft Office, PDF, некоторых баз данных; поиск в архивных файлах; встроенный Web-сервер для удаленного доступа. Правда, имеется одно существенное «но»: для работы почти с каждым форматом необходимо «родное» ПО. Для DOC – Microsoft Word, для XLS – Excel, для PDF – полноценный Adobe Acrobat, а также Internet Explorer, архиваторы и пр.

И если многие, кто работает с документами Word, используют само приложение (хотя у Microsoft есть и специальная программа просмотра), то для PDF этот принцип уже не подходит. Помимо этого, применение средств автоматизации OLE в данном случае крайне негативно сказывается на производительности.

2. Программное обеспечение **Greenstone** предназначено для создания «цифровых библиотек», что подразумевает нечто большее, чем просто поиск с предварительным индексированием по документам DOC, PDF и пр. Этот программный продукт создает каталог документов, конвертирует их в HTML-формат, обеспечивает к библиотеке удаленный доступ посредством броузера. Распространяется бесплатно, с исходными текстами. Правда, работает довольно медленно.

3. Поисковик **dtSearch Desktop** автоматически распознает различные кодировки, в том числе и кириллические (за исключением KOI-8), а также пару десятков форматов файлов, среди которых стоит выделить DOC, XLS, RTF, PDF, DBX (Outlook Express), XML, плюс популярные базы данных (через ODBC). В БД и гипертекстовых документах возможен поиск по содержимому конкретных полей и тегов. Даже защищенные PDF индексируются, но получить их названия и другие атрибуты программа не может. Несомненным достоинством программы является поиск в архивах ZIP.

По виду поиска используются: морфологический, фонетический, поиск синонимов, а также поиск в словах с орфографическими ошибками. Помимо этого, dtSearch Desktop предлагает пользователю словарь (построенный в процессе создания индекса) и при вводе запроса выполняет в нем автоматический поиск.

В качестве недостатка можно отметить только английский интерфейс программы. Стоит dtSearch Desktop около $200.

Российское программное обеспечение. По своим поисковым возможностям отечественные разработки имеют определенное преимущество перед западными, поскольку их разработчики априори лучше иностранцев разбираются во всевозможных лингвистических нюансах нашего государственного языка.

1. Поисковик **«Ищейка»** http://www.isleuthhound.com или http://www.isleuthhound.ru) (iSleuthHound Technologies).

«Ищейка» – это полнотекстовая персональная поисковая система, работа с которой напоминает работу в поисковых системах Интернета, таких как AltaVista, Yahoo, Rambler. При первом запуске она создает базу данных по имеющимся документам и индексирует ее. Каждая база данных представляет собой зону поиска – пространство на жестком диске, состоящее из каталогов, в пределах которого программа мгновенно находит документы и файлы. Тест-версия

программы поддерживает возможность создания лишь двух зон поиска с индексированием в каждой максимально 500 файлов. Перед проведением поиска документов «Ищейке» необходимо указать зону поиска или создать новую, после чего ввести в окошке диалогового окна ключевые слова, которые должен содержать документ, и нажать кнопку *Ищи!*

Бесплатная версия «Ищейки» работает только с текстовыми и DOC-файлами, профессиональная ($15) еще с RTF и HTML. Помимо этого для профессиональной версии имеется набор дополнительных подключаемых фильтров – для текста во всех кодировках, документов других приложений Microsoft Office и PDF.

Поддержка PDF появилась в программе недавно, и пока этот модуль «не понимает» русского языка, хотя представители компании обещают устранить этот недостаток в самое ближайшее время. Зато модуль великолепно работает с защищенными документами – не только индексирует их содержимое, но и способен корректно определить название и даже извлечь текст.

2. **Интеллектуальная поисковая система «Следопыт»** («МедиаЛингва»). Последняя версия программы для хранения информации использует Microsoft SQL Server Desktop Edition. В ней устранены практически все замечания и вопросы, которые возникали прежде.

По своей функциональности «Следопыт» напоминает dtSearch. В распоряжении пользователей несколько вариантов поиска: нечеткий, т.е. «на естественном языке», система сама отбросит «шумовые» слова, а остальные приведет к морфологической основе; строгий, при котором ищутся в точности те слова, что указаны в запросе; формальный – с логическими и другими операторами и возможностью комбинирования двух предыдущих.

Поддерживаются текстовые файлы в самых разных кодировках, документы основных приложений Microsoft Office, PDF-файлы, в том числе и упакованные в zip-архивы, а также папки (как сами сообщения, так и вложения) Microsoft Outlook. Следует отметить, что используемые фильтры достаточно «честные», они работают с DOC-файлами именно как с документами Word, не индексируют PDF-файлы, защищенные от копирования информации, и т.д. – естественно, это может быть расценено двояко. Тем не менее PDF-фильтр из «Следопыта» показался одним из лучших при работе с русским языком.

Интерфейс программы достаточно удобен, за исключением нескольких нюансов. Например, окно просмотра найденных документов необходимо вызывать специально, при этом оно все время остается самым «верхним» и в некоторых случаях мешает работать с программой. Зато очень корректно извлекается текст из документов всех поддерживаемых форматов и подсвечиваются слова запроса.

Стоит только иметь в виду, что «Следопыт» работает лишь при запущенном приложении Microsoft SQL Server, это приложение устанавливается одновременно с установкой самого «Следопыта».

Программа распространяется в трех вариантах – персональном, профессиональном и корпоративном.

Персональный при цене в $10 лишен фактически всех наиболее интересных функций – не поддерживает морфологию и формальные запросы, не индексирует PDF и папки Outlook.

Профессиональный «Следопыт» обойдется в $48 и может явиться золотой серединой, так как корпоративная версия распространяется с довольно дорогими пакетами лицензий, хотя дополнительным сервисом является только работа с ресурсами локальной сети.

3. **Документальная система поиска информации «Cros»** http://www.cronos.ru(«Кронос-Информ»), как и прежде, претендует на нечто большее, чем звание простого поисковика. Разработчики называют «Cros» «системой накопления и обработки информации». Под накоплением подразумевается, что «Cros» не просто создает «индекс» указанных ему текстовых файлов, он копирует их в собственный архив – банк документов, при этом сжимает их и индексирует. Поиск осуществляется уже по своему собственному архиву. Такое решение имеет сразу несколько эффектов: быстрота поиска и надежная защита банков документов от несанкционированного доступа.

«Cros» при загрузке в него автоматически распознает все основные форматы и кодировки текстовых файлов, поддерживает архивы электронных документов и с высокой скоростью осуществляет поиск информации в них по любым сочетаниям слов и свойств документов.

Программа обладает развитыми средствами навигации (простой, но мощный язык запросов), сортировки и просмотра найденных фрагментов документов, а также автоматизированной компоновки отчетов.

Имеется также отдельно распространяемый Web-интерфейс (в виде Web-сайта для IIS, Apache или другого сервера с поддержкой CGI), обеспечивающий подключение к «Cros» удаленных пользователей и выполнение с банком данных всех основных операций.

Данное программное обеспечение устойчиво работает в ОС Windows, нетребовательно к ресурсам, удобно и просто в эксплуатации. Существуют как локальная, так и сетевая версии этого программного продукта.

Если сравнивать с имеющимися аналогами, то «Cros» практически не имеет ограничений по объему накапливаемой информации, при этом значительно экономит пространство на жестком диске.

Имеется бесплатная демонстрационная версия с усеченными возможностями, она работает с одним банком данных объемом до 5000 документов. Цена однопользовательской версии «Cros» – $140, при установке на несколько компьютеров в одной и той же организации предлагаются существенные скидки.

4. **«Евфрат 99»** (Cognitive Technologies). Этот продукт тоже представляет собой не «чистый» поисковик, а систему организации электронного документооборота в персональном масштабе, что подразумевает максимальную автоматизацию создания и ввода типичных офисных документов, а также их организацию, регистрацию, хранение, архивирование и, соответственно, поиск.

«Евфрат @SOHO» – это практически полноценная рабочая среда со своим рабочим столом, корзиной, средствами работы с файлами и т.д. Помимо всех этих «прибамбасов» программа «понимает» документы Microsoft Office, индексирует их и выполняет контекстный поиск и даже автоматически следит за обновлением указанных документов и папок. Основной ее недостаток – отсутствие поддержки прочих форматов, в частности PDF, но имеются и кое-какие приятные дополнительные возможности вроде встроенной OCR для ввода документов со сканера. Стоимость программы $20.

«Евфрат Office» поддерживает форматы документов MS Office 95/97/2000 (DOC, XLS, PPT), текстовые (RTF, HTML, TXT (ASCII, ANSI, KOI-8)), графические документы – черно-белые и цветные – TIF, PCX, JPG, BMP, GIF и другие. Работает «черновой» режим просмотра (с учетом оригинального оформления и форматирования документа). Имеется функция экспорта во внешние приложения, поддерживающие необходимый формат.

«Евфрат Office» осуществляет полнотекстовый и реквизитный поиск документов по запросу любой сложности с использованием логических операций «И», «ИЛИ», «НЕ», контекстный поиск (запрос по выделенным словам документа в режиме просмотра его текста). Скорость поиска достаточно высока и не зависит от количества зарегистрированных документов и сложности запроса.

Имеется дополнительно устанавливаемый модуль Евфрат Document Server, который обеспечивает одновременную работу нескольких пользователей с единой базой данных.

Краткое резюме. В конце нашего обзора хотелось бы отметить, что выбор программного обеспечения у вас есть – это весьма эффективные dtSearch Desktop, «Ищейка», «Следопыт», «Cros» и «Ефрат», за обладание которыми придется расстаться с некой толикой зеленых общечеловеческих ценностей.

Ну а если ваше прижимистое руководство денег на программное обеспечение не дает, а результаты требует, то не стоит забывать про AVSearch. Правда, временные и трудовые затраты в данном случае значительно возрастают.

Сравнительный анализ поисковых систем, проведенный НПК «Кронос-Информ»

Постановка задачи

Хранить большое количество текстовых файлов различных форматов. Проводить поиск по тексту и другим реквизитам документов. Готовить обзоры, справки, отчеты, рефераты на основе найденных документов.

Список программ для тестирования

CROS 2.08, НПК «Кронос-Информ».

Следопыт 2.0, MediaLingva.

Clio 1.2, Software House.

Ищейка 2.18, iSleuthHound Technologies.

Евфрат 99 DELUXE (Build 0430), Cognitive Technologies.

Конечно, это программы разных групп, но их применение в рамках поставленной задачи вполне правомерно. По крайней мере, найдется немало пользователей, которые пытаются использовать эти программы для решения подобной задачи.

Параметры массива документов для тестирования

Общее количество файлов *) 1652

В том числе:

Текстовые (кодировка DOS, Windows) 1366

Документы формата MSWord 7.0 226

Документы формата Html 60

Общее количество вложенных папок 15

Общий размер файлов (байт) **) 336 735 760

В том числе:

Текстовые (кодировка DOS, Windows) 264 950 779

Документы формата MSWord 7.0 69 587 789

Документы формата Html 2 197 192

Максимальный размер файла (байт) 13 927 759

Минимальный размер файла (байт) 1657

*) Выбиралось с учетом того, что демо-версия «Ищейки» не работает более чем с 2000 файлами.

**)Выбирался из расчета (ОБЪЕМ RAM * 5).

Тесты проводились на компьютере следующей конфигурации:

Intel Celeron 400, 64Mb RAM, HDD Quantum CR 13Gb (файловая система: NTFS),

Windows NT4Sp6 Workstation.

Перед каждым тестом диск дефрагментировался.

Результаты тестирования режима добавления документов

CROSСледопытClioИщейкаЕвфрат

Исходные данные (байт) 336 735 760 336 735 760 336 735 760 336 735 760 336 735 760

Время внесения в банк 4 мин. 36 сек. – – -

Время индексирования 22 мин. 32 сек. 30 мин. 27 сек. 41 мин. 52 сек. 6 час. 10 мин. »15 час. *)

Общее время обработки 27 мин. 08 сек. 30 мин. 27 сек. 41 мин. 52 сек. 6 час. 10 мин. »15 час. *)

Размер данных после обработки (байт) 141 575 480 336 735 760 336 735 760 336 735 760 336 735 760

Размер индексов (байт) 18 038 127 64 825 824 140 604 649 46 652 300 »35 663 872*)

Общий объем (байт) **) 159 613 607 401 561 584 477 340 409 383 388 060 »372 399 632*)

Общий объем по отношению к исходному (в %) 47 119 142 114 »111*)

*) За 15 часов обработано 33% (584 документа), тест прерван.

**) Объем данных, требующийся для осуществления поиска и просмотра результатов.

Приложение 2

Пример аналитической справки

На предприятие К усиленно «наезжает» депутат Энской городской Думы некто Юрий Владимирович Квазимодов. Руководство предприятия ставит задачу своей службе безопасности

разобраться в том, с чем же все-таки связано пристальное депутатское внимание.

1-й шаг. Поиск установочной информации о Ю.В. Квазимодове.

Были исследованы собственный архив СМИ, сайт местной думы и сайты местных СМИ. На сайте местной телекомпании «Деловой город» была получена информация об участии Юрия Квазимодова в деятельности некого благотворительного фонда «Эстафета поколений».

Полученная информация была уточнена в Управлении юстиции по Энской области:

«16.02.200* за № 1127 в Управлении юстиции по Энской области был зарегистрирован Энский городской благотворительный общественный фонд „Фальстарт". Фактический адрес: г. Энск ул. Красных жестянщиков, д.44 В.

Учредители:

1. Теткин В.П.,
2. Несмешной П.Ю.,
3. **Квазимодов Ю.В.,**
4. Оброков С.И.,
5. Онегин С.О.»

В качестве репперных точек дальнейшей информационной работы рассмотрим соучредителей и предметные окрестности создания Энского городского благотворительного общественного фонда «Фальстарт».

2-й шаг. Исследование предметных окрестностей полученных сведений дало дальнейшее развитие сюжета.

2.1. В.П. Теткин и С.И. Оброков.

Из разговоров с местными пиарщиками была получена информация о том, что Квазимодов с гоп-компанией помогали Теткину в предвыборной гонке в областную Думу.

Из разговоров с обитателями Энского Белого Дома стало известно, что С.И. Оброков, бывший сотрудник органов внутренних дел г. Энска. В настоящий момент является помощником депутата областной Думы В.П. Теткина, бывшего главы Приовражного района г. Энска.

Оба имеют тесные деловые связи с председателем неформального организованного сообщества А. Вратаревым. Информационная справка на А. Вратарева прил.

Через оперативные возможности было выяснено, что Теткин и Оброков являются совместно с Вратаревым учредителями 12 структур, **две из которых выходили с предложением об аренде складских помещений нашего предприятия.**

Справка из СУБД «Cronos Plus».

Вратарев А.Э., 19*0 г.р., уроженец г. Энска, образование высшее, не судим, паспорт ***-** № ******, выдан 26.01.19** г. Ленинградским о/м г. Энска, проживает: Энская обл., Канаевский р-н, п. Лесной, ул. Ключевая д.*, активно занимается предпринимательской деятельностью, является президентом ООО «Компания Восток». Совместно с неформальными лидерами «Лесник» и «Федот» является соучредителем ряда коммерческих структур: ЗАО «Мир автомобилей», автосалон «Ниссан», Деловой бизнес-клуб «Настенька», талон «Мир выходного костюма».

2.2. П.Ю. Несмешной.

Информация получена из предвыборных листовок и газет, мониторинга местных СМИ, а также в результате разведдопроса.

Неоднократно пытался баллотироваться в Энскую городскую и областную Думы, в Государственную Думу РФ.

В результате изучения предвыборных листовок Несмешнова и дальнейшей оперативной проверки получена следующая информация:

Родился *6 ноября 1973 года в городе Туле. Русский. Отец – инженер, работал на фузейном заводе. Мать – инспектор по кадрам Дворца культуры ЭФЗ. Женат. Имеет дочь.

С 1991 по 1996 год обучался в Энском государственном университете, на факультете технической кибернетики. По окончании получил диплом с отличием, специальность в дипломе: 220100 – Вычислительные машины, комплексы, системы и сети.

С 1996 года работал инженером-программистом в коммерческой структуре, но по оценкам бывшего руководства проявлял завышенные требования к заработной плате, спустя рукава

относясь к своим должностным обязанностям, значительное время уделяя «политическим» увлечениям.

В 1998 году перешел на постоянную работу помощником депутата Квазимодова в Энскую городскую Думу 1 созыва.

Руководил Энской областной организацией Молодежно-патриотический союз «Моя отчизна».

Баллотировался кандидатом в депутаты Тульской областной Думы 2 созыва при поддержке организации воинов-интернационалистов «Зенит» по 51 избирательному округу. С учетом того, что сам Несмешной (как, впрочем, и Квазимодов) ни в армии, а тем более в горячих точках не служил, была проведена проверка данной информации. В беседе глава «Зенита» А. Хвостиков заявил, что включение фамилии Несмешного стало результатом исключительно политического торга и прибавил ряд непечатных выражений в адрес бывших союзников.

Выдвигался кандидатом в депутаты Государственной Думы РФ избирательным блоком «Пир, Блуд, Рай».

По отзывам источников, является мозговым центром команды Квазимодова.

2.3. С.О. Онегин.

Информация получена в результате мониторинга местной газеты «Вечерний Энск».

Онегин С.О. – помощник Квазимодова. Проходит по уголовному делу о фальсификации результатов выборов в Энскую городскую думу 2 созыва. Уголовное дело возбуждено по факту того, что С.О. Онегин, являясь председателем участковой избирательной комиссии по округу Квазимодова, активно работал на его избирательный штаб, грубо нарушая интересы других кандидатов в депутаты.

Путем различных манипуляций Онегину и Квазимодову удалось добиться того, что в составе участковой избирательной большинство получили люди, связанные с ними деловыми, политическими или интимными отношениями. В настоящий момент дело слушается в суде.

2.4. А.М. Цекотухин.

Из статьи в газете «Вечерний Энск» была получена информация о том, что у истоков создания этого фонда стоял «Столичный региональный общественный фонд „защиты детей-переростков"» и Энское региональное отделение общественной организации «Союз молодых юристов-недоучек» (Председатель отделения Цекотухин А. М.).

В настоящий момент А.М. Цекотухин находится в личных неприязненных отношениях с директором предприятия П.П. Магистровым.

3-й шаг. Разработка идеолога группы Квазимодова П.Ю. Несмешного.

При написании справки использовались указанные ранее базы данных, материалы полученные из Интернета (справка ИД «Панорама», газеты «Столичный богомолец», «Новые весточки», сайты Центризбиркома, Компромат.Ру, ФЛБ.Ру), а также контакты с коллегами.

В процессе проведения аналитического поиска выяснено, что в своей политической деятельности П.Ю. Несмешной замыкается на некого Агдама Адамовича Лабуха.

Лабух Агдам Агдамович, *0.1*.1975 года рождения, уроженец г. Верный.

Паспорт ** ** ****** выдан 26.03.01 года, зарегистрирован по адресу: г.Москва, ул. 1-я Кривая, дом 2, корп. 3, кв. 8*.

Контактный телефон: (095) ***0563.

Владеет автомобилем «Опель», цвет – серо-буро-козявчатый, 9* года выпуска.

Госномер ** 879 ** 91, регистрация от 0*.*3.02 года.

Ранее проживал по адресу: г. Москва, Магаданский проспект д.*2 кв. 13.

Ранее проживал по адресу: г. Москва, Магаданский проспект д. 7* кв. 101.

Общая информация:

С начала 90-х Лабух поддерживал дружеские отношения с Владимиром Слоновым, с которым познакомился в 1993 году в движении «Банан». (Владимир Слонов – депутат Государственной Думы последнего созыва, прошел от движения «Братанство», но затем создал и возглавил собственное движение «Свободный выбор партнера». После ухода из «Банана» руководил клубом молодых политиков при Кляксин-фонде. В дальнейшем познакомился с группой «младохаковцев»: Владимиром Копченым-Сантехниковым и Игорем Фитнесом. Эту

группу объединяла определенная нетрадиционная ориентация во взглядах на демографическую проблему. «Свободный выбор партнера» активно декларирует необходимость защиты демографических меньшинств от их естественных врагов.) Однако в дальнейшем именно он выжил Слонова со всех постов в «Банане». По информации газеты «Столичный сексомолец», Лабух, расхаживая по «Банану», отзывался о Слонове примерно следующим образом: «Слонов? Да он только все провалить может, а не создавать организацию. Закончил факультет иностранных языков, а языков не знает. Увлекается спортом? Да он и двух метров не пробежит». Именно говорливость Лабуха окончательно подорвала у «банановцев» и без того невысокий после думских выборов авторитет Слонова. В ответ Слонов стал публично демонстрировать номер газеты «Закат Отчизны» со статьей Лабуха под эпическим названием «Ко дню рождения главного итальянского фашиста», однако на депутатов «Банана» это не произвело впечатления.

В течение последних 10 лет Лабух неоднократно резко менял свою политическую ориентацию.

В 1995-98 гг. он последовательно или одновременно состоял в «Банане» Егория Треньдинского, Социал-демократической партии Сергея Черноречкина, движении «Угадай новый курс» (УНК) Владимира Кричалко, Консервном движении России (КДР) Льва Богоявленского.

Возглавив в 1996 году объединение региональных молодежных групп «Банана» – Молодежный союз «Банан» (МСБ), в начале 1997 года отделил МСБ от «Банана» Егория Треньдинского, сохранив слово «Банан» в названии.

На съезде МСБ 4 декабря 199* в гостиничном комплексе «Коптево», было принято решение об учреждении в рамках МСБ двух организаций – Союза молодых перебежчиков (СМП) и Союза «Моя Отчизна». Согласно проекту в СМП должны объединиться сторонники левого крыла МСБ, а в «Моей Отчизне» – правого. Председателем СМБ остался А. Лабух, также председателем МСБ, его заместителями были избраны Вольф Волков, Захар Зайчиков и **Павел Несмешной** (все трое – «Моя Отчизна»).

Председателем Политического совета «Моя Отчизна» был избран Серж Лавуазье.

Из трех подконтрольных А. Лабуху организаций (МСБ, СМП и «Моя Отчизна») зарегистрировать со статусом «общероссийского политического общественного объединения» удалось только «Мою Отчизну».

В 199* году А. Лабух, оставшийся также председателем МСБ и председателем СМП, был избран председателем Политического совета движения «Моя Отчизна». В. Волков стал заместителем председателя политсовета движения «Моя Отчизна».

В октябре 199* г. «Моя Отчизна» и «Союз без промышленности» учредили избирательный блок «Пир, Блуд, Рай», основу которого фактически составили «Рай» В. Буркина-Фасованного и «Равнинно-фермерский Ямал» А. Поберушкина (не имеющие общероссийской регистрации).

На неформальной основе в блок также вошли «Собор Вятичей России» Ярослава Карасева, Антикриминальный союз «Прародина» Анатолия Звонкого, а также зауральская общественная организация «Суд да дело» Сергея Краснова.

Блок зарегистрирован Центризбиркомом 1* октября 199*. Заверенный Центризбиркомом в том же день федеральный список блока (125 кандидатов) возглавили В. Буркин-Фасованный и А. Поберушкин.

А. Лабух получил 1-е место в региональной группе кандидатов по Москве, В. Волков – 1-е место в региональной группе кандидатов по Краснопарскому краю, **П. Несмешной** – 2-е место по Энской области, З. Зайчиков – 4-е место по Краснопарскому краю.

В настоящее время Лабух не имеет твердой политической позиции, готов работать на любого, у кого есть финансовые ресурсы.

По имеющейся оперативной информации у нынешних московских хозяев Лабуха есть значительные бизнес-интересы на предприятии К.

Криминальная информация: 23.02.9* г. в 13.30 обратился Саидов Сайд Саидович 1969 г.р., проживающий Магаданский пр-т, д. 7*, кв. 101, студент МИЭМ 3 курса, и заявил, что находился по указанному адресу с другом (Лабух Агдам Агдамович 1975 г.р., проживающий

там же, студент Московского юридического института – 3 курс), когда в 2.45 в указанную квартиру позвонили трое неизвестных, после открытия двери неизвестные ударили Саидова по лицу, затащили в ванную комнату связали обоих и совершили кражу, похитив следующее:

1. Видеоплеер «Акай».

2. Шуба норковая черная женская р-р. 46-48.

Общероссийское политическое общественное движение «Моя Отчизна». Учреждено 11 октября 199*. Зарегистрировано Минюстом в качестве «политического общественного объединения» 11 декабря 199* (Рег. № ***5). Вошло в список 139 объединений, имеющих право участвовать в думских выборах декабря 199*.

Одной из целей учреждения «Моя Отчизна» было намерение ближе к думским выборам продать этот лейбл кому-нибудь из ненавистников движения носителей кепки «Отчизна».

3. Куртка мужская черная кожаная короткая р-р 50.

4. 1.000 000 руб.

Приметы: Первому на вид 40-45 лет, рост 175-180 см., носит бороду, на голове черная спортивная шапка. Двое остальных преступников – на вид 30-35 лет, волосы черные вьющиеся, один из преступников надел на себя похищенную кожаную куртку.

В том же 1996 году во время поездки в США А.А. Лабух был жестоко избит лидером юных банановцев Петербурга Михаилом Нарезкиным.

4-й шаг. Формулирование промежуточных выводов.

В результате проведенных мероприятий к дальнейшему рассмотрению, проработке и верификации предлагаются следующие наиболее вероятные версии.

1. Ю. Квазимодов работает на союз Теткина, Оброкова и Вратарева, имеющих цель получить в долгосрочную аренду ряд складских помещений предприятия К.

2. Ю. Квазимодов при посредничестве Несмешного озвучивает претензии нынешних московских хозяев А.А. Лабуха.

3. Ю. Квазимодов выражает личные неприязненные отношения А.М. Цекотухина с директором предприятия К П.П. Магистровым.

В дальнейшем основной упор, как правило, делается на оперативно-поисковую работу.

Приложение 3

Роль средств массовой информации в манипулировании общественным мнением

Современные средства массовой информации полностью контролируют распространение информации, которая определяет наши представления, установки, а в конечном итоге и наше поведение. Намеренно фабрикуя сообщения, искажающие реальную социальную действительность, они, без сомнения, с тем или иным успехом пытаются манипулировать массовым сознанием.

Согласно определению Пауло Фрейде, манипуляции разумом человека «есть средство его порабощения». Это один из способов, с помощью которых «правящие элиты пытаются подчинить массы своим целям». Используя оправдывающие существующие условия мифы, манипуляторы обеспечивают широкую поддержку такому социальному строю, который не отвечает истинным долгосрочным интересам большинства.

Манипуляция – не первое в ряду средств, используемых правящей элитой для достижения социального контроля. Как указывает Фрейде, правители прибегают к манипуляции только тогда, «когда народ начинает (пусть даже наивно) выбиваться из исторического процесса».

Способов манипуляции много, но совершенно очевидно, что главным является контроль на всех уровнях над информационным аппаратом и аппаратом формирования идей. Это гарантируется действием простого правила рыночной экономики. Владеть и управлять средствами массовой информации, как и всеми прочими видами собственности, могут лишь те, в чьих руках капитал. Радио и телекомпании, газеты, журналы, издательства принадлежат конкретным корпорациям и конгломератам. Таким образом, аппарат всегда готов к активному, доминирующему участию в манипулятивном процессе.

Именно поэтому и ведется в наших средствах массовой информации «война компроматов». Только наивные люди могут считать, что это издержки «свободы прессы». Если тщательно проанализировать принадлежность средств массовой информации, то становится ясным, почему вдруг происходит утечка информации из правоохранительных органов и спецслужб. Поссорился Березовский с Чубайсом, и сразу же «свободный» журналист Минкин начинает расследование деятельности «Союза писателей».

Скорее всего, борьбой за средства массовой информации, а в конечном счете за возможность манипулировать общественным сознанием объясняется и трагическая смерть популярного телеведущего В. Листьева.

Рассмотрим, как наши информационные монополии ограничивают информационный выбор во всех сферах нашей деятельности. Они предлагают лишь одну версию действительности – свою собственную.

Несмотря на наличие конкурентной борьбы за аудиторию между основными телевизионными компаниями (ОРТ, РТР и НТВ), условия, определяющие рамки предлагаемых ими программ, одинаковы. Ведя оживленную конкурентную борьбу за завоевание как можно большего числа зрителей, все телекомпании, тем не менее, предлагают схожие по форме и содержанию программы. Ярким примером этого является новогодний вечер 1995 года, когда ОРТ выпустило на экраны «Старые песни о главном – 1», РТР ответило однотипной программой. В ответ на латиноамериканские сериалы ОРТ, РТР неутомимо крутит бесконечную «Санта-Барбару». Кроме того, каждая из этих компаний представляет собой часть (например, НТВ – это часть империи «Мост-Медиа», которая, в свою очередь, входит в группу «Мост») или сама (ОРТ, РТР) является огромным информационным деловым предприятием, ставящим прибыль своей главной целью. Отсюда следует, что разнообразие информационно-зрелищного сектора заключается лишь в показе поверхностно отличающихся вариантов категорий программ.

Именно эти условия информационного «плюрализма», лишенного по сути какого бы то ни было разнообразия, и делают такой могущественной доминирующую систему программирования сознания. Многоканальный информационный поток заставляет верить в иллюзорное понятие свободного информационного выбора. В то же время основной его целью является постоянное закрепление существующего статус-кво.

Мифы создаются для того, чтобы держать людей в повиновении. Когда их удается незаметно внедрить в сознание масс, как это делается с помощью культурно-информационного аппарата, мифы обретают огромную силу, ибо большинство людей не подозревает о происходящей манипуляции. Специальные методы передачи информации делают процесс управления еще более эффективным.

Метод передачи сам по себе добавляет еще одно измерение к манипулятивному процессу. По сути дела, в настоящий момент мы сталкиваемся с тем, что форма коммуникаций олицетворяет управление сознанием.

Объективные условия проведения массовых манипуляций общественным сознанием как в политических (предвыборные кампании), так и в финансово-экономических целях (яркий пример – реклама финансовых пирамид) в России можно оценить как достаточно благоприятные. Манипулятивные традиции были заложены еще в эпоху развитого социализма, методологическая база также была проработана более чем досконально. Чем еще можно объяснить то, что госидеологи умудрялись долгое время околпачивать всех «светлым будущим», а затем «перестройкой и иже с ней». Сверхэффективность отечественного подхода к массовым манипуляциям очевидна. Опыт у нас – колоссальный. Просто если ранее массовая пропаганда служила интересам одних, то сегодня она в руках столь же «хороших» других. При этом вдобавок ситуация драматизируется наличием остатков былого «просветительского» воздействия на массовое сознание.

На сегодняшний момент наша страна представляет собой активно «обработанную» аудиторию, потенциально готовую неадекватно воспринимать любую мало-мальски завуалированную ложь.

С внедрением в информационную систему новой информационной техники фрагментация приобретает еще одно измерение. Поток несвязанной информации ускоряется до такой степени,

что это вызывает порой отчасти обоснованные жалобы на «информационную перегрузку». В действительности количество значимой информации не увеличивается. Подобно тому, как реклама мешает сосредоточиться и лишает весомости прерываемую информацию, новая и эффективная техника обработки информации позволяет заполнить эфир потоками никчемной информации (информационным шумом), еще более осложняющей для индивида и без того сложные поиски смысла.

Немедленность передачи информации. Немедленность не только связана с методом фрагментации, но и является обязательным элементом для его осуществления. Качество это способствует усилению манипулятивных возможностей информационной системы. Тот факт, что информация не имеет сколько-нибудь постоянной структуры, также снижает возможность ее понимания.

Скорость при передаче информации вряд ли можно считать достоинством как таковым. Основанная на конкуренции система превращает информацию в товар потребления, и выгода состоит в том, чтобы первым заполучить и продать этот скоропортящийся товар.

Немедленность – очень эффективный манипулятивный прием, используемый манипуляторами общественным мнением с целью помешать массам понять и осмыслить суть происходящих событий.

Недаром американцами и их союзниками начиная с проведенной в 1991 году операции «Буря в пустыне» на деятельность средств массовой информации в зоне конфликта наложены жесткие ограничения, еще более ужесточенные после трагедии 11 сентября 2001 года.

Ярким примером манипуляций массовым сознанием является информационная война, развязанная отечественными СМИ против федеральных сил во время первой чеченской компании.

2. Пассивность – конечная цель манипулирования массовым сознанием

Содержание и форма средств массовой информации современной России – мифы и средства их передачи – полностью опираются на манипуляцию. Конечной целью этого является приведение индивида к состоянию инертности, которое предотвращает действие, так как пассивность гарантирует сохранение статус-кво.

В условиях рыночной экономики пассивность имеет как физическое, так и интеллектуальное измерение, и оба они искусно эксплуатируются аппаратом манипулирования сознанием.

Телевидение лишь самое эффективное средство, вызывающее состояние пассивности индивида. Именно с целью снижения социально-политической активности домохозяек и пенсионеров (а это, как показывает российская практика, самая политически активная категория) крутятся бесконечные латиноамериканские сериалы, для молодежи – это всевозможные боевики и развлекалки типа «Империи страсти» и «Любви с первого взгляда».

Можно с уверенностью сказать, что для достижения состояния пассивности используется не одно телевидение. До появления телевидения существовало и существует немало средств, оказывающих на сознание такое же притупляющее воздействие. Радио, кино, массовые зрелищные виды спорта и большое количество более или менее значительных шоу и «проектов» используются для ослабления способности людей к противодействию.

Большинство подобных зрелищных развлечений не требует от индивида участия, по крайней мере физического. Основные виды развлекательного искусства – радио, телевидение, кино – не содержат ничего, что могло бы его вывести из состояния умственного оцепенения. Конечно, изредка появляются передачи, пробуждающие сознание и концентрирующие внимание на проблемах огромной важности. Но эти исключения не могут скрыть главного – цель их появления не в том, чтобы пробуждать, а в том, чтобы усыплять обеспокоенность социальной и экономической действительностью.

Подобное сочетание лишенных жизненного содержания программ и располагающей к пассивности коммуникационной техники – это инструмент современного аппарата манипулирования массовым сознанием.

Глава 11. «Активные мероприятия»:

информационно-психологическое воздействие

1. Введение. Краткая историческая справка

Одним из первых практиков спецслужб, использовавших «активные мероприятия» для решения поставленных перед ним задач, был… Даниэль Дефо. Так, например, в 1704 году будущий автор «Робинзона Крузо» начал выпускать собственную газету «Обозреватель», которая просуществовала девять лет. Эта газета, вроде бы выражавшая интересы «вигов» (либералов, представлявших интересы буржуазии), на самом деле финансировалась из королевской казны и служила отличным прикрытием для проведения в жизнь политики королевы Анны.

В то время для Англии самой болевой точкой была проблема шотландского сепаратизма. Поэтому с 1706 по 1714 год Д. Дефо совершил 17 поездок в этот мятежный край в целях формирования нужного общественного мнения. Дефо даже временно перенес в столицу Шотландии Эдинбург издание своего «Обозревателя», выпуская его по 2-3 раза в неделю. Тайная деятельность Дефо не прошла даром, и весной 1707 года парламент двух народов стал единым.

Вот как сам Дефо описывал решаемые им задачи в письме к своему шефу лорду Гарлею:

«1. Быть в курсе всего, что предпринимается различными группировками против нашей унии, и постараться помешать их попыткам.

2. Беседуя со здешними жителями, а также с помощью других доступных способов склонять сознание людей в пользу единения.

3. Опровергать в печати всякие выступления, порочащие идеи союза, самих англичан, английский двор во всем, что касается того же союза.

4. Устранять всевозможные подозрения и беспокойства у людей относительно каких-то тайных происков против шотландской церкви».

А вот выдержка еще из одного письма Дефо от 26 апреля 1718 года заместителю государственного секретаря Сантерленду: «Под видом переводчика иностранных новостей я вошел с санкции правительства в редакцию еженедельной газеты некого господина Миста с тем, чтобы держать ее под скрытым контролем, не давая ей возможности наносить какой-либо ущерб. Ни сам Мист, ни кто-либо из его сотрудников не догадывался, каково мое истинное направление… Благодаря такому же контролю, проводимому мной, и еженедельный „Дневник" и „Дормерова почта", а также „Политический Меркурий", за вычетом отдельных промахов… на самом деле будут полностью обезврежены и лишены какой-либо возможности нанести ущерб правительству».

Как он все это делал? Да очень просто. Дефо писал полемические статьи в 26 газетах и журналах самых разных направлений. Соответственно и его статьи носили противоречивый характер. В одной газете он излагал свое мнение, в другой нападал на него, в третьей издевался над автором второй статьи, в четвертой… и т.д.

Вполне естественно, что и в современных информационных конфликтах средства массовой информации активно используются для недобросовестной рекламы и конкуренции, организации крупномасштабных мошеннических операций или размещения материалов, дискредитирующих деятельность конкурентов в целях формирования нужного общественного мнения. Все стратегии дестабилизации строятся на том, что появляется новая точка зрения, вносится новая модель мира, на основе которой происходит изменение социальной ситуации.

Так, например, весной 1993 года Союз предпринимателей французской текстильной промышленности с целью воспротивиться нежелательным официальным мерам против регламентации, диктуемой ЕС, провел в печати активную «кампанию влияния». Эта операция была столь эффективна, что ЕС вынуждено было опубликовать ответ, очень похожий на неуклюжее оправдание.

2. Основная часть. Теория и практика проведения активных мероприятий

Определимся с терминологией: **«активные мероприятия» (сокращенно – «АМ», жаргонное обозначение – «активка»)** – специальные мероприятия, имеющие своей целью оказание выгодного влияния на политику органов исполнительной и законодательной власти для решения стоящих перед хозяйствующим субъектом задач; формирование благоприятного общественного мнения о нем, его руководстве и персонале; укрепление авторитета и доверия к нему среди партнеров и клиентов; стратегическое и тактическое дезинформирование конкурентов и оппонентов; подрыв и ослабление их позиций на рынке и в органах государственной власти.

Сегодня уже ни для кого не секрет, что СМИ активно используются спецслужбами (как государственными, так и частными) для легализации информации компрометирующего характера. В качестве конкретного примера можно привести «активку» ФСБ, запущенную через «Московский комсомолец», о прослушивании телефонных переговоров президентской семьи частным охранным предприятием «Атолл» или акцию некоторых чинов прокуратуры с целью дискредитации своего руководства. Журналисты охотно идут на сотрудничество с представителями спецслужб, кто из соображений карьеры, кто за деньги, кто из патриотических или идеологических убеждений. Иногда журналистам действительно подсовывают реальные «жареные факты», временами высококачественную «дезу». Естественно, что любое подобное мероприятие тщательно планируется и в обязательном порядке согласовывается с руководством. На оперативном жаргоне подобные мероприятия называются «контролируемой утечкой информации». Иногда при проведении подобных акций имеет место откровенная фабрикация внутренних документов спецслужб и правоохранительных органов.

Во многом ангажированность российских спецслужб в 90-х годах объясняется тогдашней обстановкой неопределенности и неустойчивости, когда действующие сотрудники более всего были озабочены тем, где бы устроиться на пенсии.

В работе спецслужб наиболее распространенной технологией легендирования источника поступления компрматериалов является его анонимная передача или продажа в один из многочисленных «независимых» информационно-аналитических центров. Центр «совершенно секретно» информирует еще один объект, который, в свою очередь, передает ее в небольшую газету или местную теле– или радиостанцию, что значительно удлиняет цепь посредников и делает невозможным установить первоисточник информации. После легализации на информационном рынке подключаются журналисты, которые уже готовят «заказную» статью, ссылаясь на легализовавший ее источник. Информация получает надежность в силу того, что все ее повторяют, но никто не знает, откуда она взялась.

В качестве примера можно привести грандиозный скандал, разразившийся в апреле 1997 г. после публикации в газете «Известия» данных об огромных доходах Виктора Черномырдина. Выяснилось, что «Известия» перепечатали эти цифры из французской газеты «Монд». В «Монд» информация попала из стенограммы слушаний конгресса США 1996 г., на которых конгрессмен Генри Хайд привел эти данные директорам ЦРУ и ФБР. В свою очередь конгрессмен сослался на цифры, предоставленные ему бывшим главным редактором «Вашингтон таймс» Арно де Борчгрейвом. А тот в качестве первоисточника сослался на некие неофициальные оценки израильской разведки «Моссад».

В России для проведения активных мероприятий чаще всего используются газеты «Сегодня», «Московский комсомолец», «Совершенно секретно» и «Версия». Кое-кто пытается назвать это грязным словом «коррупция», но, по-моему, все значительно проще: СМИ продают свои услуги точно так же, как любой другой участник рынка.

Установление контактов со СМИ может идти несколькими путями: покупка СМИ, частичное финансирование отдельных изданий и программ, оказание «спонсорской» помощи или размещение «заказных» материалов.

Все началось еще в период первых экономических войн, когда олигархи стали покупать газеты не с целью получения прибыли, а для ведения информационных войн. Первыми, кто испытал на себе эффективность этого оружия и узнал о себе много нового, был топ-менеджмент предприятий, попавших в сферу интересов акул отечественного бизнеса. В свою очередь «красные директора» обращались за помощью в местные газеты и пытались восстановить справедливость, раскрывая злобные планы нуворишей, мечтающих захватить

родной завод. Таким образом, СМИ стали страшным оружием буржуазии, причем неумолкающим. Дальше – больше, начались информационные войны между самими олигархами, а Владимир Гусинский с помощью своих медиа-активов некоторое время успешно шантажировал первых лиц государства.

К сожалению, многие руководители до сих пор недооценивают разрушительные возможности этих технологий. Как пример можно привести следующий случай из практики.

Предприятие К. выпускает спортивно-охотничьи боеприпасы, пользующиеся большим спросом на внешнем рынке. Предприятие имеет форму открытого акционерного общества. Пакет акций в размере 30% сосредоточен в руках фирмы П, которая занимается поставкой на предприятие сырья. 35% акций принадлежит фирме В, которая реализует продукцию предприятия на внешнем рынке. 15% акций принадлежит фирме К. Остальные акции распределены между членами трудового коллектива предприятия. «Золотая акция» принадлежит Миноборонпрому.

После 17 августа усиливается конфликт между частью акционеров и дирекцией предприятия. Фирма П, владеющая около 30% акций предприятия и обеспечивающая предприятие сырьем, оказывается в достаточно затруднительном положении из-за того, что цены на закупку сырья у поставщиков установлены в долларовом эквиваленте, а на поставку сырья предприятию – в рублях.

Эмиссарами фирмы П начинается активная скупка акций у работников предприятия, а также формируется теневой аппарат управления предприятием, который в случае, если контроль над предприятием после собрания акционеров перейдет в руки данной фирмы, должен будет заменить команду действующего директора. В теневой аппарат входят в большинстве своем лица, имеющие достаточный опыт работы на предприятии, но по различным причинам недовольные сложившимся положением дел.

В данном случае применяется типовая схема действий разведывательных органов в отношении дестабилизации хозяйствующего субъекта.

1. Подрывная деятельность. Тактические действия, рассчитанные на подрыв единства команды управления изнутри, создание атмосферы недоверия и подозрительности. Раздувание конфликтных ситуаций. Создание в команде управления предприятия конфликта интересов.

Политические, экономические, социальные и идеологические разногласия между различными группировками в команде управления.

Возможное соперничество между ними. Недовольство распределением материальных средств. Корыстные устремления отдельных руководителей. Недовольство трудового коллектива командой управления. Изучаются история возникновения команды управления и сложившийся баланс интересов, причины, побудившие того или иного руководителя поддерживать ту или иную группировку в руководстве.

Разжигание противоречий осуществляется с целью углубления и доведения до «точки кипения» имеющихся различий между различными социальными группами и производственными кланами на предприятии. При этом используется недовольство людей действующим руководителем и его командой управления, их неудовлетворенность своим положением на предприятии (уровень заработной платы, распределение социальных льгот и т.д.), а также специально организуются гонения, притеснения и провокации. В результате формируется своеобразная «пятая колонна», т.е. категория лиц, враждебно настроенная к руководству предприятия и готовая помогать его оппонентам. Создаются условия для перехода наиболее перспективных кадров в стан оппонентов. Цель данных мероприятий – углубить имеющиеся противоречия до критического уровня и посредством этого максимально снизить способность к сопротивлению в отношении захвата предприятия. Внимание сотрудников предприятия привлекается к фактам коррупции и казнокрадства среди высшего и среднего звеньев менеджмента, их неспособности эффективно управлять предприятием. Такая пропаганда должна вызвать у рабочих и служащих чувство ущемленности, недовольство привилегированным положением высших менеджеров, их высокомерным отношением к подчиненным. Это, в свою очередь, снижает их готовность организованно выступить в защиту действующей команды управления.

2. Проникновение. Вербовка агентуры влияния в команде управления.

3. Дискредитация руководства и ведущих сотрудников предприятия. (Дискредитация руководителей хозяйствующего субъекта бывает эффективна только в том случае, если их популярность и авторитет снизились. В противном случае реакция на подобные акции бывает прямо противоположной. Самый большой пропагандистский эффект имеют материалы, не содержащие прямых оскорблений в отношении руководства, так как объекты воздействия могут воспринять данные оскорбления как личные.)

4. Вмешательство. Координированные и организованные усилия с тем, чтобы осложнить деятельность команды управления, тем самым снижая прибыль предприятия и увеличивая его расходы.

5. Информационно-психологическое воздействие («промывание мозгов»). Осуществление широкой пропагандистской кампании с целью формирования негативного мнения о предприятии и его руководстве. Заказные газетные статьи, теле– и радиопередачи о критическом положении на предприятии, рассчитанные на охват широкой аудитории, очень эффективно формируют негативное общественное мнение в отношении предприятия и его руководства. Одновременно происходит формирование положительного отношения работников предприятия, местных властей и населения к оппонентам действующей команды управления. Основная цель этих действий – сформировать в возможно более широких кругах установку на положительное восприятие своих намерений в отношении предприятия.

6. Систематическое распространение слухов, особенно правдоподобных. Слухи – это специфический вид информации, появляющийся спонтанно в силу информационного вакуума среди определенных слоев населения либо специально кем-то распространяемый для воздействия на общественное сознание.

Очень часто с целью создания у общественности неблагоприятного впечатления о предприятии используются лжесвидетели какого-либо события, реально произошедшего на данном хозяйствующем субъекте. Слухи, как метод активного воздействия, наиболее опасны в критические для предприятия моменты, особенно когда правду о реальном положении дел выяснить достаточно сложно, и в связи с этим общественное мнение становится очень восприимчиво к любой новости.

Распространение компрометирующих слухов с целью подрыва авторитета руководства хозяйствующих субъектов является достаточно сложной технологией воздействия, состоящей в составлении и распространении единого по своей направленности блока слухов. В него обычно входит информация, как явно порочащая объект дискредитации, так и якобы «прославляющая», «защищающая» и «соболезнующая».

«Порочащие» слухи. Конкретные факты коррупции, связи с криминальными структурами, протекционистской кадровой политики. Все обвинения должны соответствовать действительности.

«Прославляющие» слухи. «Умелое» управление предприятием – за время руководства данной командой сокращено всего 70% сотрудников предприятия, оставшиеся 30% должны благодарить за то, что у них такое руководство.

«Защищающие» слухи. Да, предприятие долгое время было убыточным, но директор просто не смог ориентироваться в рыночной экономике.

«Соболезнующие» слухи. Новые акционеры хотят привлечь к ответственности за хищения на предприятии. Но команда управления слишком слаба, чтобы навести там порядок.

Инсинуации, намеки и разоблачения – вот типичный набор средств информационной войны, к которому прибегает противник. Его стремление сводится к подрыву доверия к доводам оппонента.

При этом используются различные обличительные характеристики, сплетни, недобросовестная информация, сенсационные разоблачения. В разоблачениях упор делается на принцип: «чем невероятнее, тем правдоподобнее». При этой методике акцент сознательно делается на невероятность информации, во-первых, потому, что именно такая информация вызывает чувство шока, оторопи, и, во-вторых, невероятное правдоподобие так же трудно опровергнуть, как и подтвердить. Как любил говаривать доктор Геббельс, «чем громаднее ложь, тем охотнее в нее верят».

Кстати, анализируя опыт избирательных кампаний в местные органы власти, можно с

уверенностью утверждать о наличии во многих избирательных штабах групп по распространению слухов:

1) откровенно прославляющих «своего» кандидата;

2) взятых с потолка и легко дезавуируемых.

Распространение второго вида слухов решает сразу две задачи. Первая – это создание повода еще раз напомнить о своем кандидате и попутно пнуть неразборчивых в средствах оппонентов, свалив на них ответственность за попытку опорочить его светлый образ. Эти слухи, словно своеобразные прививки, позволяют увеличить барьер критичности электората по отношению к «активным мероприятиям» конкурентов.

Хотя перебарщивать тоже не стоит. Приходит на память случай, когда в разгар избирательной губернаторской компании пиарщики одного из кандидатов выпустили газетенку, в которой утверждалось, что их клиент имеет шестиэтажную виллу в Колумбии, где, используя труд малолетних рабов, собирает повышенные урожаи наркоты. Народ не понял юмора яйцеголовых умников, и долго еще местные пенсионеры, составляющие основную массу голосующего электората, на полном серьезе обсуждали заоблачные доходы «наркобарона».

Итак, слухи представляют собой форму альтернативного распространения информации. Известна следующая формулировка «закона» распространения слухов: С = Ф(В*Д), т.е. слух есть функция от произведения важности события на его двусмысленность.

По этому «закону» противодействие слухам, их опровержение, объяснение, запоздалая исчерпывающая информация будут лишь способствовать реанимации слухов, ибо все указанные средства ориентированы на устранение одной из составляющих данной формулы – двусмысленности. Но чем больше будет рвение в устранении двусмысленности, тем больше будет внимания привлекаться к самому факту, т.е. компенсаторно будет работать второй сомножитель – критерий важности события. Поэтому устранение слухов заключается в устранении двусмысленности. Полная (своевременная и недвусмысленная) информация о событии превращает второй сомножитель в величину, близкую или равную нулю. Это делает функцию от произведения двух сомножителей предельно мизерной. Говоря простым языком – слухов не будет, если не будет поводов к ним.

Система безопасности предприятия, состоящая из отдела режима и охраны, не в состоянии справиться с нависшей угрозой. Директор предприятия был вынужден обратиться за помощью в консалтинговое агентство. Отсутствие системы комплексной безопасности предприятия вылилось в круглую сумму непредвиденных расходов на скупку акций, на оплату услуг консалтингового агентства, на мероприятия информационного противодействия, штрафы антимонопольному комитету и федеральной комиссии по ценным бумагам, а также нанесло существенный моральный ущерб имиджу и престижу предприятия.

Данная глава в первую очередь призвана помочь разобраться с самим понятием «активные мероприятия» и найти формы и методы защиты от враждебного информационного воздействия на хозяйствующий субъект или на его руководство. Это может выражаться в усилении мер информационной безопасности, организации контрнаблюдения и так далее по полной программе. Так, например, подразделения безопасности некоторых структур ведут постоянный мониторинг на предмет наличия компрометирующих материалов на своих сотрудников с целью подготовки упреждающих заказных статей или передач в СМИ. Один из таких примеров будет рассмотрен в приложении 1.

Сегодня даже крупные западные инвестиционные компании изучают компромат, чтобы понять: куда дует ветер, какая газета на чьей стороне играет, кто какую пиар-кампанию начал. Соответственно выстраивается стратегия инвестиций или стратегия спекуляций на рынке ценных бумаг.

Несколько бесплатных советов.

Как в свое время сказал Жан Жак Руссо: «Хула – очень удобная вещь: нападают с помощью одного слова, а нужны целые страницы для защиты». Итак, если вы стали объектом информационной атаки «активного мероприятия», то **первое,** что необходимо сделать, – успокоиться, расслабиться и постараться не делать резких движений и заявлений. Оправдываться и судиться, как правило, бесполезно. Это приведет только к лишней трате денег и времени. Опровержения у нас никто не читает, а оправдания еще больше вызывают

подозрения народных масс. Судиться в России могут позволить себе лишь две категории граждан – либо напрочь отмороженные, либо очень богатые. Первые будут судиться до потери пульса, только из принципа. У вторых от обилия крупных купюр нарушено адекватное восприятие действительности. Да, можно попытаться задавить связями, дать взятку судье, арестовать счет в банке… Но, кроме утехи самолюбию, это ничего не даст. Отечественные журналюги так отточили свой стиль, что наказать их в судебном порядке практически невозможно. Да и в случае вашей победы это мало что изменит. Так, например, Иосиф Кобзон победил в судах все газеты, однако визы в Штаты ему все равно не дали.

Второе: чтобы эффективно ответить вашим недругам, надо вычислить «заказчика» и четко понять, почему «заказали» именно вас. «Активные мероприятия» – вещь достаточно затратная. Оценить степень недовольства вами оппонентов и прикинуть финансовые ресурсы, которые они готовы заплатить за ваше испорченное настроение, можно достаточно точно, зная тарифные расценки СМИ, тиражирующих наглые пасквили в ваш адрес.

В-третьих, следует поработать как с журналистом, так и с возможным посредником размещения компромата. Журналистский мирок достаточно тесен, и там все друг про друга знают. Многие пиарщики дружат между собой, и всегда есть вероятность утечки информации о ваших обидчиках. Можно попытаться просто перекупить журналиста, а еще лучше редактора издания. Эти ренегаты и сольют вам все по полной программе: что, кто, как.

С ответным ударом тоже не стоит торопиться.

Во-первых, нужно просчитать все хитросплетения личных и коммерческих отношений ваших оппонентов, кто может выступить на их стороне, а кто будет только рад такому исходу.

Во-вторых, попытаться заручиться поддержкой врагов и конкурентов ваших оппонентов.

В-третьих, проанализировать, обнародование какой именно информации нанесет вашим противникам максимальный ущерб.

В-четвертых, найти все возможные источники компрометирующей информации.

И, наконец, просчитать все возможные последствия своего активного мероприятия, и если последнее слово явно останется за вами, то тогда – вперед. Ответный удар должен быть такой, что навсегда отобьет у оппонента всякую охоту когда-либо появляться на вашем пути.

Если обратиться к отечественной истории, то в качестве примера творческого противодействия «активным мероприятиям» оппонентов можно привести случай, который произошел в конце 80-х годов в Москве. Редакция одной газеты, славившейся своей патологической ненавистью к органам госбезопасности, разместила на своих страницах объявление от имени несуществующей школы по подготовке «рыцарей плаща и кинжала». Данное учебное заведение якобы предлагало свои услуги по подготовке профессиональных диверсантов, в качестве контактного телефона для желающих был дан телефонный номер одного из подразделений КГБ СССР. Естественно, что когда чекистов стали одолевать звонки от желающих повысить свою квалификацию, то они без труда установили, откуда в их сторону дует ветер, но самое интересное не это.

К ответной акции подошли с юмором. На «засвеченный» телефон повесили автоответчик, который милым женским голосом извинялся за то, что с данного адреса фирма переехала, и просил перезвонить по новому номеру телефона. Новый номер был домашним телефоном главного редактора «шутливой» газеты.

В качестве еще одного примера грамотной работы можно привести эпизод из книги В.В. Путина «От первого лица»: «Допустим, группа диссидентов собирается в Ленинграде проводить какое-то мероприятие, приуроченное к дню рождения Петра Первого. Диссиденты в Питере в основном к таким датам свои мероприятия приурочивали. Еще они любили юбилеи декабристов. Задумали, значит, мероприятие с приглашением на место события дипкорпуса, журналистов, чтобы привлечь внимание мировой общественности. Что делать? Разгонять нельзя, не велено. Тогда взяли и сами организовали возложение венков, причем как раз на том месте, куда должны были прийти журналисты. Созвали обком, профсоюзы, милицией все оцепили, сами под музыку пришли. Возложили. Журналисты и представители дипкорпуса постояли, посмотрели, пару раз зевнули и разошлись. А когда разошлись, оцепление сняли. Пожалуйста, идите кто хочет. Но уже неинтересно никому».

(От первого лица. Разговоры с Владимиром Путиным. – М., Вагриус, 2000)

Если говорить о проведении заказных «активных мероприятий», то с определенной долей обобщения можно выделить следующие категории их направленности:

– информационные войны между государствами;

– информационные войны между финансово-промышленными группами;

– информационные войны между властью и финансово-промышленными группами;

– информационные войны между властью и оппозицией, которую, в свою очередь, поддерживают определенные финансово-промышленные группы (иностранные государства);

– информационные войны, инспирированные противостоянием разных сегментов власти, поддерживающих различные финансово-промышленные группы (иностранные государства).

Еще В.И. Ленин в своих трудах отмечал, что политика является концентрированным продолжением экономики. Если же попытаться построить причинно-следственные связи исследуемых политических событий, то это становится еще более ясно.

«Активные мероприятия» могут быть направлены на нанесение прямого экономического ущерба. Так, например, в июле 1997 года Дж. Сорос предпринял успешную информационную атаку против национальной валюты ряда стран Азиатско-Тихоокеанского региона – Малайзии, Индонезии, Сингапура и Филиппин.

В итоге произошел скачок цен, национальные экономики этих стран были отброшены в своем развитии на 10-15 лет, а в Индонезии к маю 1998 года начался просто хаос.

Журнал «Эксперт» № 42 от 03.11.1997 г. так описывает эту ситуацию: «Еще осенью 1996 года появлялись сообщения, что группа фондов Дж.Сороса мобилизует ресурсы для атаки на гонконгский доллар. Глава финансового ведомства Гонконга Дональд Цэн вызвал к себе представителей Сороса и ознакомил их с планами защиты гонконгского доллара в случае атак на него. Планы эти произвели на гостей такое впечатление, что они дали обещание не нападать на гонконгскую валюту. Но атаки на гонконгский доллар все же состоялись, и их эффект оказался оглушительным, превыше ожиданий: кризис затронул не только Гонконг, но и весь мир».

Следующим объектом воздействия впавшего в головокружение от успехов господина Сороса был Китай. И вот тут-то, как говорил всенародно любимый кино герой Глеб Жеглов, «промашка у вас, граждане, вышла»…

Учтя печальный опыт стран Юго-Восточной Азии, Китай серьезно готовился к предстоящему кавалерийскому наскоку Сороса и встретил его во всеоружии.

В ходе информационного противоборства с США китайским специалистам удалось правильно определить точное время нападения Сороса на китайский фондовый рынок и полностью «переиграть» американцев в финансовой сфере в период азиатского кризиса 1997–1998 гг.

Проведение китайскими специалистами контрмер заключалось в нейтрализации финансовых атак Сороса на китайском фондовом рынке (поочередной игре на «повышение» или «понижение» путем скупки или, наоборот, экстренной продажи ценных бумаг). Полностью блокировались специально распространяемые Соросом слухи в мировой информационной среде о неустойчивости китайского юаня.

Была предпринята и информационная атака на Нью-йоркскую фондовую биржу, которая осуществляет более 70% всех операций с акциями в США и является крупнейшей в мире. Тревожный сигнал об ответном китайском ударе прозвучал для США 27 октября 1997 года, когда курс акций на Нью-йоркской фондовой бирже обрушился на 554,6 пункта. Это было наибольшее в истории падение акций американских компаний со времен «великой депрессии» 1929 года. В итоге акции американских «голубых фишек» значительно обесценились.

Вскоре китайцы практически полностью разорили Сороса. Его ведущий фонд был просто ликвидирован, а два мелких объединены.

Поэтому когда кто-то говорит, что все «это чистая политика», он по меньшей мере лукавит, ну а если не лукавит, то…

Сакраментальный российский вопрос: «А кому же это экономически выгодно?» помогает с большой степенью уверенности выявить истинных заказчиков того или иного политического явления. Вот поэтому и гремят информационные войны, отодвигая от кормушки одних и

приближая к ней столь же «хороших» других. В России, как и во всем мире, информационные войны имеют под собой в первую очередь экономические основания – установление своего контроля над сектором экономики или финансового рынка. Или наоборот – защита своего места под солнцем от слишком уж шустрого конкурента.

Конечно, бывают скандалы, которые возникают самопроизвольно. Иногда, преследуя свой узкокорыстный интерес, их поднимают на щит и развивают по нарастающей, но в большинстве случаев они заканчиваются, так и не начавшись. Катализатором подобных явлений является в основном финансовая подпитка, а так как говорить о самоокупаемости многих СМИ было бы весьма опрометчиво, то вывод делайте сами.

Кстати, в последнее время российская общественность настолько привыкла к тому, что практически все скандалы заказные, что даже то, что не является рукотворным, часто воспринимают как «заказуху». Как говорится: «Все подумали, что всплыла правда, но по запаху поняли, что ошиблись».

В регионах информационные конфликты очень редко бывают масштабными и затяжными. Это и понятно, финансовые ресурсы заказчиков весьма ограничены, да и цели в них преследуются в основном оперативно-тактические. «Бои местного значения» становятся всероссийским достоянием только в том случае, если куски делимой собственности настолько значительны, что вызывают интерес столичных структур.

В основном «активные мероприятия» в регионах решают две типовые задачи.

1. От объекта информационной атаки требуется выполнение определенных действий в интересах инициатора «активки».

2. Объект хотят просто хотят убрать с дороги без применения силовых методов. В последнем случае самой благодарной аудиторией этой информации являются, как правило, местные правоохранительные органы и спецслужбы.

Если попытаться проследить историческую перспективу «активных мероприятий», то без труда можно отметить, что попытки переломить ход событий в свою пользу с помощью различных информационных технологий предпринимались с самого момента зарождения человеческого общества. Для того чтобы подтвердить этот тезис, достаточно просто перелистать Библию или нетленное произведение китайского философа Сунь Цзы «Искусство войны». Очень детально и весьма квалифицированно методики информационной войны описаны в «Протоколах сионских мудрецов».

В практическом плане стоит отметить профессионально подготовленные и квалифицированно исполненные «активные мероприятия» американской разведки против СССР: «вброс» на заседание ООН смонтированной в нужном русле записи переговоров центра управления полетами и пилота истребителя, сбившего в 1983 году южнокорейский «Боинг»; кампания по обвинению болгарских и, соответственно, советских спецслужб в покушении на Папу Римского и многое-многое другое.

Справедливости ради в качестве весьма эффективного аппарата «активных мероприятий» также можно упомянуть Службу «А» («активные мероприятия») Первого главного управления КГБ СССР. Несмотря на свою малочисленность (ее аппарат составлял около ста человек), эта служба добивалась значительных успехов в своей деятельности, в отличие от огромного и неповоротливого отдела внешнеполитической пропаганды ЦК КПСС. Основные действия Службы «А» были направлены на дискредитацию всех аспектов американской политики, создание условий для конфликтов между США и их союзниками по НАТО, одним из направлений работы была и всесторонняя информационная поддержка западных движений сторонников мира. В качестве наиболее успешных акций ПГУ можно привести распространение информации о том, что вирус СПИД имел непосредственное отношение к американским военным биолабораториям, а также активное муссирование версий о причастности ЦРУ к убийству Патриса Лумумбы, Мартина Лютера Кинга и Улофа Пальме.

Кстати, скандал, разразившийся вокруг применения американцами на территории бывшей Югославии боеприпасов с низкообогащенным ураном, приобрел столь широкий резонанс явно не без участия сотрудников соответствующих подразделений российской внешней разведки.

Да и случай с опубликованием именно в России мемуаров бывшего сотрудника английской разведки MI-6 Ричарда Томлипсона «Большой провал», скорее всего, можно

расценивать как «наш ответ Керзону» на книгу К. Эндрю и О. Гордиевского по истории советской разведки. У ребят из Ясенева в этом отношении всегда была очень хорошая память.

К тому же в связи с ростом профессионализма российской организованной преступности многие специалисты, в частности ныне, к сожалению, уже покойный С.С. Овчинский, открыто ставят вопрос об использовании методик «активных мероприятий» (ранее свойственных в основном спецслужбам) органами Министерства внутренних дел и Федеральной службы налоговой полиции.

В последнее время в связи с развитием технического прогресса технологии «активных мероприятий» становятся все более и более изощренными. И если ранее шекспировскому Яго для компрометации Дездемоны в глазах объекта информационной атаки Отелло достаточно было просто шепнуть ему об этом на ухо, то сегодня, скорее всего, эти сведения были бы размещены на одном из интернетовских сайтов.

Первым догадался использовать «всемирную паутину» для «активных мероприятий» американский прокурор Кеннет Старр, именно благодаря ему весь мир смог детально ознакомиться с трогательной историей любви практикантки Белого дома Моники Левински, а также тщательно изучить отдельные особенности анатомического строения президента Соединенных Штатов Б. Клинтона.

Но не ко всем компроматчикам американская Фемида столь благосклонна. В 2002 году 68-летний обитатель одного из американских домов престарелых Пол Таммель провел три с половиной месяца в тюрьме за создание компромат-сайта о соседях и персонале своего последнего пристанища. Этот отчаянный смельчак сделал достоянием гласности информацию о том, что его недруги сговорились не давать ему спать по ночам, вызвав этим у него «сексуальное расстройство».

Разгневанная администрация богадельни добилась того, чтобы диссидент-правозащитник был отправлен в тюрьму штата. Американские борцы за свободу слова пытались защитить дедушку, но безжалостное империалистическое правосудие было непоколебимо.

Днем рождения российского сетевого компромата можно считать 26 ноября 1998 года – именно в этот пасмурный день и появился сайт «Коготь», сразу же оперативно закрытый российскими спецслужбами. Информационное наполнение сайта состояло из восемнадцати файлов, содержавших в себе сводки прослушивания телефонных переговоров чиновников и политиков высокого ранга.

По информации Интернет-провайдеров, российские информационные узлы политической и экономической направленности, а также сайты средств массовой информации посещает более 1 000 000 человек. Это говорит о том, что уже сегодня число русскоязычных пользователей Интернета позволяет серьезно использовать его возможности для ведения масштабных информационных войн.

Для российских технологов «активных мероприятий» Интернет интересен еще и тем, что он является входным информационным каналом для определенной целевой аудитории. Каждый пользователь сети в процессе общения со своим окружением становится передатчиком (транслятором) полученной информации. Отдельные категории интернетовской аудитории, такие, например, как журналисты, способны многократно усилить волну от брошенного в информационное море камешка{Исследования показывают и другую статистику – более двух третей посетителей русского сегмента Интернета появляются там только затем, чтобы полюбоваться на бесплатные порнокартинки, обогатить память свежим нецензурным анекдотом да потрепаться о своих интимных проблемах в чатах.|Однако огромный потенциал для «Интернет-активок» все-таки есть, ведь ключевое слово «компромат» по частоте поиска занимает почетное четвертое место, сразу после таких излюбленных нашим народом поисковых реквизитов, как «порно», «секс» и «анекдот». Политические психологи объясняют это тем, что многие российские пользователи Интернета, донельзя измученные заумными и популистскими заявлениями отечественных политиков, явно и подсознательно жаждут сеанса их принудительного стриптиза, желая, чтобы деятелей, чьими фейсами и перлами изобилует окружающая среда, хотя бы в сети вывернули наизнанку, раздев до исподнего…}. Как пример можно привести все тот же «Коготь», число его посетителей было невелико, но широким читательским массам он стал доступен благодаря публикациям его данных в газетах

«Московский комсомолец» и «Московские новости».

Это еще раз подтверждает тезис о том, что в кризисных ситуациях даже небольшие информационные выбросы способны привести к весьма серьезным результатам. В качестве еще одного высокоэффективного «активного мероприятия» можно привести сайт «Коготь-2». Размещенная на нем информация была посвящена различным деяниям тогдашнего хозяина Красноярского алюминиевого завода Анатолия Быкова. Но вот что показательно: если для широкой российской публики это была лишь очередная сенсация, быстро вытесненная новыми скандалами, то в Красноярском крае акция дала совершенно определенный политический и экономический результат.

Несмотря на то, что степень достоверности размещенных на сайте данных рядовому обывателю оценить было весьма проблематично, обсуждение этой информации в самом Красноярске в течение всего 2-3 недель коренным образом изменило местное общественное мнение. По результатам социологических опросов еще в январе 1999 года красноярцы «в среднем» крайне негативно оценивали эффективность деятельности своего губернатора. Но после размещения всего нескольких страниц текста авторитет Лебедя значительно укрепился, а его оппонент Быков утратил свои доминирующие позиции в информационной войне против «чужака» – губернатора. Масштаб последствий этого низкозатратной «активки» на многих произвел весьма сильное впечатление.

Весьма показателен рост профессионализма создателей Интернет-компромата. Если первый «Коготь» был обнаружен и закрыт в течение суток, то «Коготь-2» просто так закрыть было уже нельзя, так как он располагался на сервере, находившемся далеко за пределами нашей родины.

Для раскрутки сайта была проведена предварительная «двухходовая» реклама: сначала в наиболее посещаемых местах русскоязычного Интернета появились рекламные баннеры, ведущие к некой заметке на сервере http://List.ru. Эта заметка сообщала о появлении нового сайта и отсылала пользователей непосредственно на «Коготь-2».

Но отечественные самоделкины не привыкли останавливаться на достигнутом. Так, например, летом 1999 года в Интернете появился сайт http://sbinfo.sm.com, в котором каждый желающий мог найти достаточно неприглядную информацию о личной жизни одного из самых влиятельных банкиров России – председателя правления Сбербанка Андрея Казьмина.

Данная акция явно была направлена на дискредитацию не только самого Казьмина, но и всей могущественной империи Сбербанка.

Рассмотрим этот случай более подробно. Так, например, анонимные создатели сайта уверяют, что «в Сбербанке давно ходят слухи, что самое богатое и формально государственное кредитное учреждение стало для его председателя чем-то вроде семейного бизнеса. И что председатель уже перестал скрывать практически семейные отношения со своим первым замом Аллой Алешкиной. Эта дама прибыла в Москву из Куйбышева в 1980 году и сделала в Сбербанке блестящую карьеру. Причем в карьере этой были такие повороты, что мало не покажется никому».

Модель доказательной базы, которую авторы сайта используют для проведения своей «активки», основана на симбиозе оперативной и открытой информации. Так, например, явные результаты наружного наблюдения – сведения о совместном посещении объектами квартиры по Большому Козловскому переулку, куда утром за ними приходят служебные авто, дополнены данными бюро технической инвентаризации о самой квартире (площадь 110 кв.м, евроремонт, джакузи) и перемежаются с агентурной информацией о средствах для покупки квартиры (кредит Сбербанка). И, наконец, как апофеоз ссылка на публикацию в «Парламентской газете»: «Весной 1996 года заместитель председателя правления Сбербанка РФ Алешкина обнаружила в своем кабинете забытый кем-то черный дипломат. Сама хозяйка кабинета якобы открыть его не решилась, сделала это в присутствии других работников Сбербанка. И что же? В дипломате лежали пачки долларов – три упаковки на общую сумму 250 000. Разиню, забывшего такой „пустячок", не нашли. Пожав плечами, решили милицию заботами не обременять, о случайной находке не заявлять, а содержимое чемоданчика зачислить на счет Сбербанка. Вроде бы как пожертвование от малоимущих вкладчиков. А об истории забыть. Ни глава Сбербанка Андрей Казьмин, ни руководство Центрального банка не возразили против такого варианта».

На практике как средство давления используется не только информация компрометирующего характера, но и весьма вольная трактовка реальных событий. Значительная доля таких «заказных» материалов, размещаемых в Интернете или СМИ, выдержана в духе «то ли он украл, то ли у него украли».

«Активные мероприятия» в Интернете значительно облегчает то, что информация, размещенная и циркулирующая в этой сети, не попадает в зону правового регулирования. Практически отсутствует ответственность за вброс и распространение информации. Интернет абсолютно не подвержен цензуре. Более того, размещенная информация легко обезличивается. В частности, информация компрометирующего характера может быть размещена на сайтах, принадлежащих как юридическим, так и физическим лицам. Само понятие принадлежности сайта является размытым. Информационный сайт может быть физически размещен на сервере, находящемся на другом континенте, но при этом обеспечена его доступность по всей территории России.

По этому поводу ветеран информационных войн Глеб Павловский в своем интервью газете «Комсомольская правда» заявил следующее: «Традиционные средства массовой информации несут ответственность за распространяемые ими сведения. Слухи же, передающиеся через Интернет, – анонимны. Но затем газеты, телевидение получают возможность ссылаться на Интернет. То есть происходит самое настоящее отмывание так называемой „черной" информации. Раньше из этой „черной" информации можно было сделать только „серую" – распространять ее в кулуарах, не более. Теперь есть возможность отмывать любую „дезу" добела».

Павловский знает, о чем говорит. Так, например, в период выборов в Государственную Думу в 1999 году сайт «Организованная властная группировка» (http://www.ovg.ru), распорядителем которого он считается, опубликовал длинные списки криминальных деяний лидеров «Отечества» под заголовками «Юрий Лужков подозревается в…» и «Владимир Яковлев подозревается в…». На что вроде бы полемизирующий ему сайт с веселым названием http://sovesti.net ответил биографией Евгения Примакова и некоей «оперативной разработкой» на Александра Мамута.

В последнее время среди реализаторов информации компрометирующего характера популярными стали не только анонимные, но и персонифицированные Интернет-сайты. Так, например, в конце декабря 1999 года Министерством печати России был зарегистрирован сайт независимого «Агентства федеральных расследований» (http://www.flb.ru). Его учредителями выступили московские журналисты (в основном ведущие сотрудники холдинга «Совершенно секретно») Сергей Плужников, Сергей Соколов и Алексей Челноков. Большинству пользователей Интернета этот сайт известен тем, что в начале июля 2000 года на нем появилась так называемая «база данных Моста», персональные данные на 140 ведущих политиков, предпринимателей и журналистов. Эта база содержит сведения, относящиеся к периоду с начала 90-х до конца 1998 года.

Существует еще несколько таблоидов с криминальной информацией, в частности это сайт Сергея Горшкова (http://www.compromat.ru) и его клон (http://www.kompromat.ru). Определенная информация компрометирующего характера имеется на сайте «Агентства Политических Новостей» (http://www.apn.ru).

Относить создателей подобных сайтов к категории активных информационных «бойцов» не стоит. Большинство размещенных там данных значительно устарели или перепечатаны из средств массовой информации, а также состоят из PR-бредней, кое-как сляпанных в пресс-службах и предвыборных штабах.

Как говорят знающие люди, любой, у кого есть лишних пятьсот баксов, может попробовать разместить там нужный материал.

Да, чуть не забыл! Если, конечно, вас не опередили конкуренты. В этом случае придется поторговаться.

Правда, отдельные несознательные граждане, категорически не желая увеличивать благосостояние сайтосодержателей, частенько сливают свою информацию в различные Интернет-форумы и гостевые книги.

Возвращаясь к технологии проведения классических «активных мероприятий», следует

сказать, что сбор информации компрометирующего характера осуществляется по стандартной схеме, усиливая те или иные моменты по просьбе заказчика. Сначала определяется, что в принципе на данный момент может быть компрометирующим обстоятельством для «объекта». «АМ» в первую очередь стараются сделать адресными.

Адресаты материалов «активных мероприятий» разные, а отсюда и различия в способах подачи.

1. Материалы, адресованные широкому общественному мнению. Ярким примером может служить развязанная информационная война против лидеров блока «Отечество – Вся Россия» в период выборов в Государственную Думу 1999 года, рупором которой был известный телекиллер Сергей Доренко.

Самый последний пример – книга беглого подполковника ФСБ А. Литвиненко и «независимого» историка из США Ю. Фельштинского «ФСБ взрывает Россию», усердно преподнесенная общественности «Новой газетой». В этом «труде», состряпанном из весьма сомнительных газетных публикаций, авторы «раскрывают» практически все убийства и взрывы, имевшие громкий общественный резонанс. По их утверждению, именно ФСБ причастна к убийству Листьева и Старовойтовой, развязыванию двух чеченских войн, созданию криминальных группировок и банд киллеров, взрыву на Котляковском кладбище… Для придания иллюзии правдоподобности этому бреду повествование щедро пересыпано кличками агентов, номерами уголовных дел и воинских частей, фамилиями оперативников и следователей.

Смысл этого мероприятия весьма прозрачен, как и фигура за спиной двух бесстрашных борцов с эфэсбешными подрывниками. Это не кто иной, как Борис Абрамович Березовский, предрекший Президенту России В.В. Путину отстранение от власти и теперь любой ценой старающийся оправдать репутацию хорошего прогнозиста. А заодно и подпортить имидж России на Западе, так как из спецслужб вышли многие нынешние руководители России.

2. Материалы, адресованные определенной части общественного мнения. Это может быть обработка депутатского корпуса перед принятием какого-нибудь важного решения в пользу одной из сторон. Также инициаторами и активными участниками подобных «активных мероприятий» часто становятся адвокаты и следователи. Как правило, и теми, и другими руководит не корыстный интерес, а нечто другое. Адвокаты, «сливая» журналистам информацию, стараются таким образом оказать давление на суд или на следственные органы. Следователи и прокурорские работники с помощью «контролируемой утечки информации» пытаются от такого давления защититься.

Частенько в борьбе между собой различные группировки применяют и так называемый «целевой слив». Доверенному журналисту под большим секретом передается эксклюзив, например проект экономической программы правительства или концепции политической реформы. Документ зачастую подлинный. Цель инициаторов операции – вызвать вал критики на разработчиков этого документа до того, как они успеют к ней подготовиться, и тем самым их дискредитировать. Так, например, в узких кругах широко известна история о том, как в 1993 году, когда Черномырдин уже был практически готов подписать постановление о частичной национализации банков, один из «тайных агентов» олигархов, имевший доступ на Старую площадь, банально выкрал копию документа со стола помощника премьера. Документ попал в прессу, и национализация была сорвана.

3. Материалы, предназначенные для одного (первого) лица и его ближайшего окружения. Так, например, политические оппоненты Евгения Примакова, зная весьма ревностное отношение Бориса Ельцина к своему посту, использовали это в борьбе с неуступчивым премьером. Для этого контролируемые ими СМИ сконцентрировали свое внимание на растущем рейтинге премьер-министра и на якобы имеющихся у него президентских претензиях.

Исходя из того, кому адресуется материал, строятся его содержание, методы подачи информации и раскрутки скандала. В этом плане большое значение имеет сам способ подачи материала.

Во-первых, используется специфический психологический эффект, когда к информации солидного с точки зрения адресата источника он относится с меньшей долей критичности, чем

стоило бы (так называемое референт-мнение, или «эффект доктора»).

Во-вторых, информация должна легко усваиваться при чтении, если используются печатные СМИ и Интернет, или при просмотре, если для этих целей используется телевидение.

После того как цели поставлены, непосредственно начинается информационно-поисковая работа. Как показывает российский опыт, объект могут взять в весьма серьезную разработку. С наружным наблюдением, «подставой» девочек или мальчиков, прослушиванием телефонных переговоров и так далее по полной программе.

Но, как показывает практика, в России к личной жизни у широкой общественности интерес, как правило, слабый. Тут нужно что-то совсем уж из ряда вон выходящее, чтобы это задело за живое. Поэтому сведения о «банных приключениях» используются достаточно редко. Если проанализировать имеющуюся в СМИ и Интернете фактуру, то наиболее часто в «АМ» используют совсем не фотографии и видеозаписи эротической направленности. Данные вещи идут в ход, только когда нет ничего более серьезного.

Чаще всего в информационном пространстве появляются копии банковских документов; сравнение доходов и расходов «заказанного» лица; экономическое состояние его бизнеса; копии имеющих отношение к фигуранту документов органов внутренних дел, налоговой полиции и спецслужб; копии листов уголовного дела, медицинские документы. В основном все эти материалы – официальные документы разной степени секретности. Сегодня уже аксиомой стало то, что если человек хоть раз в жизни вел хозяйственную деятельность, то вероятность возможных нарушений им законов практически стопроцентная, как минимум – укрытие доходов от налогообложения.

Также большой интерес у широкой общественности обычно вызывает информация о собственности объекта: декларация о доходах и собственности, история приватизации служебной квартиры, машины, дачи, наличие банковских счетов и кредитных карточек.

Технология добывания материалов по финансово-экономической деятельности весьма прозрачна и состоит в основном в поддержании теплых неформальных отношений в ОБЭП, налоговой полиции и инспекции, таможне и валютном контроле.

Кстати, проведение служебных расследований по поводу утечки информации из государственных структур в последнее время весьма осложнено тем, что почти десяток структур, являющихся субъектами оперативно-розыскной деятельности, имеют официальное право на проведение оперативно-технических мероприятий. Более того, до самого последнего времени торговля различной спецтехникой проходила совершенно безнаказанно. Стоит только вспомнить фирму «Атолл», которая в частном порядке прослушивала несколько десятков пейджеров и мобильных телефонов «сильных мира сего».

В современную эпоху «кидалова» и «обувалова» большой интерес для сбора фактуры представляют поиск и опрос бывших партнеров и друзей объекта. Как уже говорилось выше, совсем честного бизнеса у нас не бывает, и, значит, недовольные будут всегда.

Совершенно ясно, что поиском подобной информации занимаются в основном бывшие и действующие сотрудники различных компетентных органов. Поисковые мероприятия обычно выполняются или собственными силами, или с привлечением сторонних организаций. А так как занятие это явно противозаконное, заказ на выполнение подобных работ передается через цепочку посредников в целях легендирования конечного заказчика.

Приложение 1

Татьяна Павлова, «Две любви и трое детей Бориса Немцова» «Комсомольская правда», 24.08.2002

На свой день рождения жена лидера СПС получила «подарок». Ей позвонила женщина и сказала: «Я жду ребенка от вашего мужа. Второго».

Законный брак

Разводили Немцовых часто. Говорили, что не случайно жена губернатора Нижегородской области, а потом и вице-премьера российского правительства не появляется с мужем на

светских мероприятиях и ведет достаточно замкнутую жизнь, что Немцов уехал в Москву один, оставив семью в Нижнем, что брак у них условный, что они вот-вот расстанутся…

«Моя дочь – это то, что сильно объединяет нашу семью», – написал он в «Провинциале», приоткрыв занавес семейных отношений и сделав Жанну одной из главных героинь околосемейных хроник.

После «Женского взгляда» Оксаны Пушкиной многие сетовали, что Немцовы, дескать, были чересчур откровенны, рассказав всей стране о небезоблачности семейной жизни, о самодостаточности каждого, о дружбе и свободе как основе семейных отношений. Такие уж они – эти Немцовы.

С Раисой он познакомился случайно, в столовой Нижегородского кремля. У выпускницы иняза был гордый нрав, шикарные волосы и вечный толстый журнал, который она читала, даже стоя в обеденной очереди. Познакомились. Поженились. Появилась Жанночка.

Они снимали одну квартиру за другой, строя семейное счастье на чужой территории. Дома как такового не было. Уже будучи губернаторской четой, жили в основном на служебной даче, бесконечно принимая друзей, гостей, коллег по работе, официальные и неофициальные делегации. Сочи, теннис, горные лыжи. Рая продолжала работать в библиотеке, газетных историй о Немцове не читала, интервью давать отказывалась, благотворительных фондов не возглавляла, почти не появлялась на светских приемах, принципиально не вмешивалась в дела мужа – протокольная роль «второй половины» ее тяготила. Она занималась дочерью, и Немцов частенько появлялся на публике один. Уже с Москвой появилась жажда женского самосовершенствования, интерьер, уют, кухня и летние заготовки. И хотя Раиса по-прежнему не героиня светских хроник, трудно не заметить, что жена лидера «правых» похорошела, помолодела и стала чаще появляться в обществе мужа и дочери на приемах и светских раутах. Она знала и о другой женщине, и о втором ребенке своего мужа.

Роковой прогноз погоды

Нижегородскую область 1990-х называли «краем непуганых журналистов». Действительно, у первого нижегородского губернатора с прессой и ее отдельными представителями, а точнее представительницами, были весьма теплые и неформальные отношения. Журналистки его любили. Губернатор отвечал взаимностью. Политик с выраженными половыми признаками, Немцов почти одновременно попал в список будущих президентов и в рейтинг самых сексуальных мужчин России, где и по сей день в числе постоянных лидеров.

Первая красавица Нижегородского университета белокурая Катя Одинцова была мягкой, доброй, без такого свойственного журналистам желания быть в гуще событий и в поле зрения первых лиц. Она работала на телевидении и тоже увлекалась журналами – вела «Глянцевые новости» на одном из нижегородских телеканалов. Прогноз погоды в ее исполнении запомнился многим, число поклонников молодой телеведущей росло от эфира к эфиру. «Красавица», – говорили одни. «Барби», – вторили другие. Он не мог ее не заметить…

«О том, что у меня только один ребенок, жалею постоянно», – написал Немцов в своей первой книге. И хотел наверстать невозможное. Вне семьи. Так появился Антон, вылитый маленький папа и старшая сестренка. Сын, наследник – мечта любого мужчины! Несколько лет Катя скрывала, на кого похож ее кудрявый кареглазый сынишка. Отец время от времени виделся с сыном и с ней, поддерживал их материально, помог переехать в Москву, купить квартиру. Машина, няня, игрушки, поездки – все как полагается. Катя получает второе высшее образование, заканчивает факультет журналистики МГУ, растит детей. Об отношениях с Немцовым говорит спокойно и уверенно: «У нас с Борисом действительно двое детей. Сыну 7 лет, дочери 4 месяца. Я всегда хотела иметь собственную жизнь, судьбу, карьеру… Замуж? Замуж я не стремилась и не стремлюсь. Когда есть любовь и есть дети, этого достаточно для счастья».

«Моя самая большая удача»

О существовании брата и скором появлении на свет сестренки Жанна Немцова узнала от мамы. Почти сразу после того телефонного звонка и нервного (скажем так) разговора родителей. Семейные отношения накалились до такой степени, что оставаться вместе стало невозможно.

Ее растили как равноправного члена семьи, участника всех домашних посиделок, застолий, дискуссий. В обсуждении любой темы она принимала участие наравне со взрослыми. На мнение дочери не раз публично ссылался отец, комментируя то или иное свое решение. «Папина гордость», «принцесса», «единственная радость» не была готова к столь значительному и внезапному увеличению числа родственников. И самое ужасное, что от нее в данном случае ничего не зависело, никто ни посоветовался, ни спросил согласия на такое вот изменение их жизни. Какая-то третья сила. Просто позвонила, просто сказала. Да, защищала себя и своих детей, да, имела право претендовать на место в его жизни. Но не на разрушение же семейного очага. Так свободные Немцовы не договаривались. Им, включая Жанночку, хорошо и спокойно было в мире их семейного благополучия, это был мир, созданный по их правилам.

После долгих разговоров и выяснения отношений они помирились: все-таки родственные души, лучшие друзья, отец и дочь.

Формула семейного счастья?

С чемоданом и парой сорочек (все, как у классиков) он ушел. Живет… один на квартире приятеля. Видится с детьми. Работает. Младших на лето отправил на дачу с матерью и няней. Недавно вернулся из Сочи, где отдыхал вместе с Жанной. Сына устроил в 1-й класс, Антон пойдет в ту же школу, куда по приезде в Москву начинала ходить Жанночка.

Катя назвала дочку Диной. В честь бабушки. Дина Борисовна Немцова. Бабушку эта новость тронула, она даже приезжала посмотреть на ребеночка. Посмотрела и уехала. Ее сын всегда все решает сам.

У него собственная формула счастья – Свобода, Здоровье и Деньги. Отныне в ней появилась еще одна величина: Дети, Свобода, Здоровье и Деньги.

Выходит, Немцовы теперь действительно расстаются?

Раиса, похоже, уже ответила на этот непростой вопрос: «Эта история стара как мир. Я о ней знала и считаю, что ничего сверхъестественного в ней нет. Семья гораздо важнее, а отношения в нашей семье всегда строились на основе дружбы и взаимопонимания. Такими они и остаются. Восемнадцать лет мы прожили вместе, и это были яркие, светлые, интересные и зачастую тяжелые годы. За это время мы стали больше, чем просто муж и жена. Мы стали родными людьми, а родные люди из-за подобных вещей не расстаются». «Я люблю этих женщин. И у меня от них есть дети, – не скрывает Немцов. – Детей я воспитываю и, поверьте, делаю и сделаю все от меня зависящее, чтобы помочь им стать достойными людьми».

Немцовых стало больше. У главы Союза правых сил трое детей. Две дочери и сын. Многодетный отец. В общем, пока другие теоретизируют об угрозе старения страны, лидер правых трудится на демографическом фронте направо и налево.

Ремарка: Как видно из вышеизложенного, несмотря на то, что факты, изложенные в данной статье, явно противоречат общепринятой морали, автор делает все, чтобы вывести своего героя из-под огня возможной критики, оправдывая его поведение ярко выраженными половыми признаками и заботой о всех семьях сразу.

Глава 12. Информационно-аналитическая работа: дезинформация

1. Введение. Краткая истерическая справка

Примеры проведения первых дезинформационных мероприятий мы можем найти уже в произведениях древнегреческого поэта Гомера. Описанная им в «Одиссее» спецоперация «Троянский конь» в дальнейшем стала именем нарицательным. Попытаемся провести краткий разбор этого оперативного мероприятия.

Так и не сумев сломить осадой сопротивление хорошо укрепленной Трои, греки по совету Одиссея построили огромного деревянного коня и спрятали в его чреве отряд отборных воинов. Затем основное войско погрузилось на корабли, которые, создавая видимость снятия осады, ушли на остров Тенедос. Утром, заметив, что греческий лагерь опустел, ликующие жители Трои толпами устремились туда на экскурсию. При осмотре покинутого лагеря тайный греческий агент Сионон выдвинул весьма спорный тезис о том, что богиня Афина дарит им

этот монумент в знак возмещения военных убытков. Предположение было воспринято на ура. И только жрец Лаокоон призывал сограждан к бдительности, но его призывы так и остались без внимания.

Для того чтобы затащить коня в город, троянцы были вынуждены разрушить часть своих оборонительных сооружений. Ну а когда темная ночь опустилась на Трою, из коня на землю спустились греческие воины, тихо сняли сторожевые караулы на городских воротах и пропустили в город основные войсковые подразделения, подошедшие к городу по сигналу Сионона. Так Троя была повержена в прах, все, кто мог носить оружие, уничтожены, а женщины и дети захвачены в плен.

Шло время, совершенствовались методики дезинформации, росли масштабы проводимых операций, появлялись новые цели. Несомненно, одной из вершин разведывательного искусства являются оперативные дезинформационные игры советских спецслужб.

В качестве примера организации стратегических оперативных игр можно привести ставшие классическими контрразведывательные операции ВЧК-ОГПУ «Трест» и «Синдикат-2». Сложившаяся в то время оперативная обстановка была такова, что полностью предотвратить проникновение на территорию РСФСР отдельных белогвардейских диверсантов и террористов-боевиков было практически невозможно.

Эффективное решение этой непростой задачи предложил привлеченный Ф.Э. Дзержинским в качестве консультанта ВЧК-ОГПУ бывший шеф Отдельного корпуса жандармов генерал-лейтенант В.Ф. Джунковский, которого, к сожалению, в настоящее время мало кто помнит, а зря. Ведь именно он, будучи человеком весьма порядочным и честным, использовал все свои возможности для прямого доклада Николаю II о пьяных оргиях «старца» Григория Распутина. За что по настоянию императрицы был отстранен от своей должности и направлен на фронт.

Джунковский первым выдвинул тезис о том, что чекистам не следует гоняться за отдельными террористами и контрреволюционерами, куда более эффективно создать у противника иллюзию существования на территории СССР мощных подпольных антисоветских организаций, способных в нужный момент внутренним мятежом поддержать внешнюю интервенцию.

В литературе по истории советской контрразведки 20-х годов существует различное толкование оперативного термина «легендированная организация», или «легендированная разработка». В западных источниках нередко доминирует определение этих операций как «провокации в стиле русской тайной полиции» или «сеть ловушек для невинных людей, целенаправленно завлекаемых в них, для фабрикации громких дел». Но если обратиться к рассекреченным отечественным источникам, например учебному пособию ВЧК-ОГПУ «Азбука контрразведчика», то многое становится на свои места. «Легендой называется вымысел, сообщаемый кому-либо для того, чтоб увеличить интерес и внимание к агенту, дать понять, что он или кто-либо из его „друзей" связан с того или иного рода контрреволюционной работой, о его связях с организацией, существующей лишь в воображении, и тем самым вынудить противника искать контакта с вымышленной организацией, т.е. заставить его раскрыть свои карты».

Цель проводимой операции – «раскрытие существующих организаций или группировок, выявление ведущейся контрреволюционной или шпионской работы, но отнюдь не для вызова к такого рода деятельности кого-либо, что преследуется законом и принципами контрразведывательной работы».

Совместно с начальником контрразведывательного отдела (КРО) ВЧК Артузовым Джунковский разработал операцию под кодовым названием «Трест». В ее рамках для связи с Высшим монархическим советом была создана легендированная «Монархистская организация Центральной России» (МОЦР), членами которой являлись лица, хорошо известные белой эмиграции. Оперативная игра продолжалась более шести лет, и одним из ее результатов стал захват известного английского разведчика Сиднея Рейли.

Параллельно с «Трестом» была успешно осуществлена операция «Синдикат», которая закончилась выводом в СССР и арестом руководителя Национального союза защиты Родины и свободы Б.В. Савинкова. Для реализации этой многоходовой комбинации использовалась еще

одна легендированная организация – «Либеральные демократы».

При проведении этих мероприятий удалось решить несколько задач.

1. Прекращение массового неконтролируемого террора со стороны оппозиции. С подачи чекистов руководство легендированных организаций буквально забросало зарубежный Центр сообщениями о том, что террор на территории России себя не оправдывает, а проведение боевых акций позволит ОГПУ разоблачить руководство антисоветского сопротивления и разгромить его структуры. Особо подчеркивалось, что приказ перейти в подполье будет означать практически полное прекращение антисоветской деятельности этих организаций на территории РСФСР.

Эти аргументы сделали свое дело, и руководство белой эмиграции дало распоряжение о прекращении террористических актов в России во имя сохранения существующих там подпольных антисоветских организаций.

2. Широкомасштабная компания по дезинформации западных спецслужб. Так, зафиксировав усиливающийся интерес польской разведки к информации о Красной Армии, чекисты по каналам «Треста» стали доводить до сотрудников польского генштаба некую «совершенно секретную» информацию. Поляков эти сведения весьма заинтересовали, а кое-что они сразу же с выгодой перепродали своим английским и французским коллегам, после чего предложили «Тресту» сотрудничество на постоянной основе.

Дезинформационный канал заработал, и размах операции стал расти пропорционально аппетитам западных разведок. Дело даже дошло до того, что для подготовки дезинформации военно-стратегического характера при Реввоенсовете РСФСР было создано специальное «Дезинформационное бюро».

3. Отвлечение значительных денежных средств. Пикантность описываемой ситуации состояла еще и в том, что благодаря регулярной финансовой поддержке твердой валютой из бюджетов западных разведок «Трест» и «Синдикат-2» стали полностью самоокупаемыми организациями.

Летом 1930 г. иностранный отдел (ИНО) ОГПУ провел еще одну дезинформационную операцию под кодовым названием «Тарантелла». В ходе операции английской разведке активно продвигалась информация об успешном выполнении народным хозяйством СССР пятилетних планов, об окончательном разгроме оппозиции и полном контроле советским правительством обстановки в стране и положения в армии. Вся эта информация ненавязчиво подталкивала англичан к выводу о том, что надежды на крах советского режима являются беспочвенными. Вследствие этого Англия должна пересмотреть свои агрессивные планы в отношении СССР и начинать искать точки возможного сотрудничества. Особый упор был сделан на информацию о том, что конкуренты англичан – США, Германия и Франция уже вовсю сотрудничают с Москвой в экономической области и могут вытеснить Лондон с обширных советских рынков.

Уроки «Треста» и «Синдиката-2» не прошли даром. В начале 50-х годов польской разведкой в течение нескольких лет успешно распространялась дезинформация о положении в стране. Причем информация агентуры о крепнущем сопротивлении коммунистам подтверждалась инсценированными партизанскими налетами «противников коммунистического режима» и даже потешными танковыми боями. Американцы так уверовали в это, что даже готовили заброску своего генерала для помощи «повстанцам» в планировании военных операций.

В качестве еще одного примера можно привести успешную оперативную игру по стратегической дезинформации американцев в области ракетно-космических технологий. Этот комплекс сложных мероприятий начался в августе 1955 года операцией под кодовым названием «Хоровод»: во время авиационного парада над Красной площадью, звено за звеном, прошла целая армада советских тяжелых бомбардировщиков нового типа. У иностранных военных атташе, наблюдавших это поистине грандиозное зрелище, сложилось твердое убеждение о наличии у СССР значительного количества самолетов этого класса. На самом же деле по кругу летала одна и та же эскадрилья, через каждые три минуты вновь и вновь появляясь над головами ошеломленных иностранцев.

На этом же параде были показаны ракеты, якобы составлявшие основу советских ракетных войск стратегического назначения, но на самом деле широко не развертывавшиеся –

межконтинентальная РС-13 (SS-13), которая, по западным оценкам, имела весьма большую вероятностную круговую ошибку.

Помимо этого, через свою агентуру в западных спецслужбах советская разведка передавала значительно завышенную численность имевшихся ядерных бомб.

Цель этих акций заключалась в том, чтобы создать видимость того, что СССР намерен увеличить мощь своих наступательных сил именно за счет производства тяжелых бомбардировщиков. На самом же деле ставка была сделана на межконтинентальные баллистические ракеты.

Американцы попались, и настолько серьезно, что запуск Советским Союзом в октябре 1957 года первого искусственного спутника Земли привел администрацию США и американские спецслужбы в состояние шока. Они никак не хотели верить в то, что СССР способен в столь короткие сроки создать мощную ракету-носитель.

И в дальнейшем советские спецслужбы неоднократно дурачили Запад, выдавая за «передовые технические решения советского ракетостроения» заведомо ошибочные идеи и конструкции. Таким образом, происходило замыкание исследований американцев на «негодный объект», что заставляло их распылять свои материальные ресурсы и научный потенциал.

Следующим ходом советской разведки стала операция по дезинформации в отношении точности советского ракетного оружия. В начале 60-х годов ФБР зафиксировало активные попытки сотрудников КГБ и ГРУ по приобретению акселерометров{Прецизионные гироскопы, определяющие ускорение объекта}. По данным этих приборов в то время осуществлялся расчет скорости и местонахождения летательного аппарата, что было чрезвычайно важно для определения момента отделения боеголовок от ракеты.

Активная охота советской разведки за акселерометрами ставила своей целью убедить американцев в том, что советские специалисты не могут точно определять момент отделения и очень хотят узнать, как эта проблема решена у американцев.

Доказательством такого положения дел служила и информация, собранная ЦРУ с помощью технических средств разведки. В частности, американские станции прослушивания в Турции, Иране и Пакистане неоднократно перехватывали телеметрию, которая передавалась на землю с борта испытывавшихся советских ракет, – она шла незашифрованной. Из перехваченной телеметрии было ясно, что в советских ракетах было по 9 акселерометров, каждый из которых транслировал данные по отдельному каналу. Уже само количество приборов (ведь достаточно трех, по одному на координатную ось) наводило на мысль: данные советских акселерометров настолько неточны, что берется их среднее арифметическое. Анализ прослушивания телеметрии показывал невероятный разнобой параметров при измерении одной и той же величины. Вывод напрашивался сам – новейшие советские ракеты SS-7 и SS-9 не способны поражать такие мелкие цели, как шахты американских ракет сухопутного базирования.

Все это подтверждали данные космической разведки. На снимках со спутников испытательного полигона хорошо просматривались воронки и столбы, отмечавшие цели. Точность попадания ракет была крайне низка.

Вероятному противнику ненавязчиво попадались советские научные статьи, описывающие «метод голосования», по которому наиболее разнившееся показание одного из трех акселерометров отбрасывалось, а из двух оставшихся получали среднее.

Нашим «ракетным» КБ оставалось лишь поставить на каждый испытываемый летательный аппарат шесть дополнительных специально расстроенных акселерометров. Американцы перехватывали сообщения всех девяти и убеждались в отсталости русских ракет. Советские же специалисты просто не учитывали ложные показания.

Почти десятилетие американские ракетные шахты оставались практически беззащитны, и лишь в конце шестидесятых заблуждения Пентагона стали развеиваться. В 1968 году в СССР были испытаны ракеты с разделяющимися боеголовками, тогда и выяснилось, что даже принятая на вооружение 30-метровая SS-9 может переносить 25-мегатонный заряд почти на 13 тыс. км и укладывать его в цель с точностью в четверть мили. Окончательно же убедиться в точности советских ракет американцы смогли в начале 70-х, когда на советском полигоне, перепутав время прохождения фотографирующего спутника, стали при нем засыпать одни

воронки и обозначать другие.

Когда в СССР поняли, что дезинформация раскрыта, воронки засыпать перестали, телеметрия пошла зашифрованной, а агенты-подставы сведения о неточности советских ракет передавать перестали.

Советские космические программы также сопровождались широкой дезинформационной деятельностью. Так, например, в июле 1961 года на авиационной выставке в Тушино был продемонстрирован макет последней ступени «Востока». Естественно, что этот макет не имел практически ничего общего с реальным прототипом и очень напоминал ракету из популярных в то время детских мультфильмов о космосе. Самой главной фантастической деталью макета был большой кольцевой аэродинамический стабилизатор, расположенный в задней части орбитального корабля. Целью это акции было стремление внушить «космическим» конкурентам, что орбитальный корабль возвращается на землю целиком (на самом деле возвращался только сферический спускаемый аппарат с космонавтом), и тем самым направить американских конструкторов к неверным техническим решениям.

Примерно в то же время в СССР был выпущен кинофильм «С Гагариным к звездам», который наряду с полуправдой был насыщен откровенной дезинформацией. Так, например, в одной из его сцен демонстрировались монтажные работы с последней ступенью ракеты, только вместо последней пилотируемой ступени «Востока» был показан корабль класса «Спутник 5-10», который выводил на орбиту экспериментальные контейнеры с собаками.

Западные аналитики сразу заглотили эти наживки. Так, например, один из уважаемых журналов, западногерманский «Raketentechnik und Raumfahrtforschung», опубликовал созданный на основе анализа открытых советских источников эскиз конфигурации «Востока», где космонавт лежит на животе, в полном соответствии с положением Белки, Стрелки и Лайки. Я думаю, что продолжительный истерический хохот был слышен далеко за пределами закрытых научных библиотек советских «космических» КБ.

29 апреля 1965 года выставленный на ВДНХ макет «Востока» неожиданно заменили на другой. За рубежом это вызвало шок. А в СССР уже летали «Восходы», и готовился к старту первый «Союз».

Западные спецслужбы тоже не дремали и честно отрабатывали свой хлеб. Так, в середине 80-х в поле зрения КГБ по наводке бывшего сотрудника ЦРУ Эдварда Ли Ховарда попал специалист по аэронавигационным системам Адольф Толкачев. С его помощью американцы получили подробнейшую информацию о советской авиационной радиоэлектронике. По оценкам ЦРУ, Толкачев сэкономил американским налогоплательщикам почти 50 миллиардов долларов на соответствующие исследования. Позднее агент советской разведки в ЦРУ Олдрич Эймс докладывал в своих шифровках в Москву, что «сотрудники Центрального разведывательного управления любят шутить, что Толкачев взял их на содержание. Именно он окупил все бюджетные затраты Управления, преподнеся Соединенным Штатам советскую авиационную радиоэлектронику. Начнись мировая война, и в воздухе НАТО имела бы неоспоримое преимущество». Американцы поделились секретами со своим союзником на Ближнем Востоке, и вскоре арабы, чьи военно-воздушные силы были на 99 процентов укомплектованы МИГами, на своей шкуре обнаружили их уязвимость и досягаемость для средств израильской ПВО.

Но в КГБ смогли развернуть ситуацию в свою сторону. После уточнения ущерба, тщательно оценив сложившуюся ситуацию, Толкачева решили использовать как канал передачи противнику стратегической дезинформации. Ставка была сделана на то, что Толкачев, много лет работавший на ЦРУ, внушил безусловное доверие к поставляемым им сведениям. Было установлено, что Толкачев проявляет повышенный интерес к технологии создания советского бомбардировщика-невидимки. Приблизительно в то же время американцы начали активно разрабатывать свой вариант летательного аппарата, невидимого для радаров, под названием «Стелс». В результате тщательно спланированных оперативных мероприятий Толкачев смог «получить» и благополучно передать своим заокеанским друзьям так интересовавшие их «сведения». Использование чертежей и наработок, похищенных Толкачевым, таило в себе мину замедленного действия. Американцев ждало малоприятное открытие: самолет-невидимка являлся таковым только для национальной ПВО США. Ларчик

открывался очень просто. Стараясь как можно быстрее завершить изготовление самолета, инженеры корпорации «Нортроп» зачастую механически копировали советскую «технологию», переданную Толкачевым. В результате ВВС США получили груду металлолома по баснословной цене в 10 млрд. долларов. И лишь по прошествии пяти лет после первоначальной неудачи со «Стелс» американские аналитики пришли к заключению: проект «Стелс» стал жертвой дезинформации советских спецслужб.

2. Теория и практика дезинформационных мероприятий

Сегодняшние реалии наглядно показывают активное применение различных дезинформационных технологий в противостоянии как отдельных предприятий и финансово-промышленных групп, так и транснациональных корпораций и государств. В роли субъектов дезинформирования выступает широкий спектр персоналий от домохозяек до глав государств.

В нынешних экономических конфликтах дезинформация является важнейшим элементом оперативной, тактической и стратегической маскировки своих намерений. Она распространяется в целях оказания необходимого влияния на руководство оппонента (конкурента) и снижения его возможностей по управлению и контролю за складывающейся ситуацией. Дезинформация позволяет достигать внезапности в своих действиях, массированно и при этом весьма экономно расходуя свои ресурсы.

Впрочем, имеются случаи и откровенной самодеятельности, когда дезинформационные кампании, организуемые отдельными «энтузиастами», не несут под собой абсолютно никакой политической или экономической подоплеки. Так, например, 7 октября 2001 года 22-летний Тим Франс решил проверить скорость распространения в Интернете ложной информации.

Свой эксперимент он начал с отправки сообщений о гибели британской певицы Бритни Спирс трем пользователям Интернет-пейджера AOL Instant Messenger. В тексте сообщения имелась ссылка, которая вела на подложный сайт с элементами оформления CNN, где и была размещена новость.

Уже через 12 часов после отправки первых трех сообщений страницу посетили более 150 000 человек, причем многие из них использовали функцию «отправить статью по электронной почте». Воспользовавшись уязвимостью в системе безопасности новостного сайта CNN, хакер сумел настроить отправку сообщения с реального адреса CNN, а система учета посещаемости http://CNN.com регистрировала каждую отправку сообщения о смерти певицы. В итоге никогда не существовавшее сообщение возглавило перечень самых популярных новостей CNN.

Это далеко не первая шутка подобного рода. Летом того же 2001 года ди-джеи популярного американского радио KEGL-FM прервали программу для того, чтобы сообщить всем поклонникам все той же Спирс печальную весть о том, что она и ее приятель погибли в произошедшей в Калифорнии автомобильной катастрофе.

Тысячи фанатов оборвали телефоны полиции и всех существующих спасательных служб Калифорнии, так что дежурный одного из полицейских участков не выдержал, подключил к линии связи автоответчик, сообщавший «ничего не знаю о смерти певицы и ее друга», и вообще перестал подходить к телефону.

На следующий день после сообщения по радио в сети появилось и «документальное» подтверждение этого несчастья. Некие шутники создали точную копию страницы веб-сайта новостной службы ВВС, на которой также сообщалось о трагической гибели всеобщей любимицы. Ссылка на сайт стала очень быстро распространяться по сети, вызывая всеобщую панику.

Итак, определимся с понятийным аппаратом.

«Дезинформация» – 1. Способ маскировки, заключающийся в преднамеренном распространении ложных сведений об объектах, их составе и деятельности, а также имитация их деятельности в соответствии с этими сведениями. 2. Проведение специальных операций и мероприятий, направленных на сокрытие от противника охраняемых секретов и введение его в заблуждение в отношении уровня решения тех или иных политических, экономических, научно-технических, военных и других проблем с целью побудить противника к таким

решениям и действиям, которые были бы выгодны для дезинформирующей стороны. 3. Сведения, материалы и документы, содержащие информацию, рассчитанную на введение кого-либо в заблуждение.

Аллен Даллес в своей книге «Искусство разведки» дает похожее определение этого термина: «В разведке понятие „дезинформация" охватывает широкий круг мероприятий, с помощью которых одно государство пытается ввести в заблуждение другое государство, обычно потенциального или фактического противника, относительно своих возможностей и намерений. Наиболее активно этот метод используется в ходе войны или непосредственно накануне войны, когда его основная задача заключается в том, чтобы отвлечь силы обороны противника от участка, где намечается удар, или создать у него впечатление, что нападение вовсе не планируется, или просто ввести его в заблуждение относительно своих планов и целей».

В западной специальной литературе существует отличие между терминами «дезинформация» и «психологическая операция». И дезинформация, и психологическая операция трактуются как системный процесс передачи специально подготовленных ложных сообщений для избранного объекта воздействия. Однако целями психологической операции обычно являются группы людей, а дезинформации – определенные личности.

В данной статье я буду использовать термин «дезинформационное мероприятие» и в том, и в другом случае, чтобы не вносить сумятицу в головы читателей и без толку не плодить понятийный аппарат.

Дезинформационное мероприятие (далее ДМ) – совокупность взаимосвязанных обманных действий, имеющих общей целью введение оппонента в заблуждение.

Легендирование – дезинформирование противника с целью сокрытия своих истинных мотивов и направлений деятельности.

Легенда – своя или чужая ложная информация, призванная скрыть истинное положение вещей.

Цель (мишень) дезинформации – лицо, принимающее решение, или социальная группа, на введение в заблуждение которой направлены дезинформационные мероприятия.

Разработчик – лицо, разрабатывающее сценарий дезинформационных мероприятий. Разработчики дезинформационных мероприятий должны обладать развитым воображением, так как способность продумывать и осуществлять эффективный обман напрямую зависит от творческого потенциала, используемого для разработки и обеспечения легенды операции. Таким специалистам необходимо знать: задачу по дезинформации каждого компонента; задачи подразделений предприятия и зоны ответственности каждого; концепции оправданного риска, инициативы, конфиденциальности и внезапности; возможности разведывательной системы предприятия и его оппонента (конкурента), их характеристики по передаче информации и методику ее обработки; сведения о психологических и культурных факторах, которые могут оказать влияние на планирование действий оппонента (конкурента) и принятие решения, о возможностях противника по планированию и разработке дезинформационных мероприятий (как формальных, так и неформальных).

Оперативная игра – агентурно-оперативное мероприятие с использованием подстав, легендированных организаций, перевербованной агентуры оппонентов, средств оперативной техники для выявления нелояльности персонала предприятия, дезинформирования и срыва замыслов оппонентов (конкурентов).

Иногда оперативная игра может дойти до полного абсурда. Так, например, в 30-х годах советская разведка была полностью уверена, что получаемая по одному из своих «американских» каналов информация – явная «деза», поэтому использовала полученные данные в других целях – для определения круга вопросов, в ответах на которые были заинтересованы убедить руководство СССР американцы. Но, в свою очередь, и американцы понимали, что долго потчевать русских дезинформацией не получится. Значит, в свою очередь американская «деза» должна была быть рассчитана на то, что скоро ее раскроют…

Дезинформационные мероприятия могут быть **манипулирующими,** т.е. призванными создать в сознании объекта ощущение реальности происходящего и склонить его к требуемым действиям.

Так, когда Уинстон Черчилль в 1941 году понял, что без участия США в войне Британия может не выстоять, то подключил к выполнению этой задачи разведку. Американцам была подброшена сфабрикованная карта, где показывалось, как нацисты собираются поделить Южную Америку на пять вассальных государств. Еще одним «доказательством» был «документ» о готовящемся свержении проамериканского правительства Боливии. Активно муссировалась информация о том, что Германия якобы собрала в Бразилии войска численностью до 5 000 человек и готовится захватить Панамский канал. Рузвельт неоднократно ссылался на эти данные в своих речах, убеждая американцев в том, что участия их страны в войне не избежать.

Да и сами американцы достойны своих учителей. В 1991 году на слушаниях в Совете Безопасности ООН по захвату Ираком Кувейта в качестве свидетеля была предъявлена девушка, которая весьма экспрессивно рассказывала, как иракские солдаты выносили из роддома младенцев и укладывали их на бетонные мостовые. По ее словам, иракская армия похитила в Кувейт-сити 312 инкубаторов для выхаживания недоношенных детей, тем самым обрекая их на мучительную смерть. На этот «факт» впоследствии бесконечное число раз ссылались и президент, и министр обороны США. Как выяснилось впоследствии – девушка была дочерью посла Кувейта в США и принадлежала к королевской семье. А эта операция была призвана закрепить в «свободном» мире за Хусейном определение «арабского Гитлера», для ассоциации военных действий с ним как правильных.

Еще один пример – это военные действия в Косове. Американцы и англичане утверждали о ста тысячах могил невинных албанцев. После окончания военных действий даже после тщательных поисков удалось обнаружить около трех тысяч могил, причем этническую принадлежность трупов установить оказалось невозможным. Оно и понятно: сто тысяч жертв еще как-то могут оправдать ковровые бомбардировки, а три тысячи могил неизвестной принадлежности – вряд ли.

В качестве примера применения дезинформационных технологий в экономике можно привести различные трастовые компании, привлекавшие огромные ресурсы личных сбережений в обмен на низкоинформативные обещания.

При этом распространение «дезы» может быть, как в случае с МММ, «Хопром», «Гермесом» и т.д., открытым (массированная рекламная компания), оперативным, как в случае с КБ «Чара» (запуск слухов об элитарности услуг банка и о его секретных высокорентабельных операциях), или комбинированным, т.е. с привлечением обеих стратегий.

ДМ могут быть также **отвлекающими** (жаргонное обозначение – «отвлечение внимания на негодный объект»), для создания у противника ложного представления о сути дела и отвлечении внимания, направления его в другую сторону от нежелательной информации, а также для распыления его финансовых ресурсов.

Последний тезис можно проиллюстрировать историей из книги «Большой провал» неудавшегося английского разведчика Томплисона. В 90-х годах прошлого века английская разведка активно разрабатывала одного московского журналиста. Вербовочные ожидания МИ-6 подогревало то, что публикации объекта разработки на военные темы были дразняще близки к порогу грифа «Совершенно секретно», а самого журналюгу частенько видели в компании тогдашнего министра обороны РФ Павла Грачева.

Один из сотрудников МИ-6 под прикрытием легендированной английской фирмы завязал с объектом знакомство по телефону. Параллельно в Москве шел непрерывный сбор информации о характере работы объекта, стиле его жизни и устремлениях.

Правда, сближение шло очень медленно, и тогда англичане решили пойти ва-банк и пригласить журналиста в Англию для окончательной вербовочной беседы. Но хотя труженик печатного слова принимал плату за свои материалы, он постоянно находил повод отменить или отложить заранее условленные поездки за границу.

Через три месяца в МИ-6 наконец поняли, что журналист откровенно издевается над ними, меняя полновесные фунты на откровенную лабуду, причем не исключено, что проделывает это совместно со славной российской контрразведкой.

Так, в общей сложности потеряв впустую более сорока тысяч фунтов, английская разведка была вынуждена закрыть эту многообещающую оперативную комбинацию.

В качестве еще одного актуального примера «отвлечения на негодный объект» приведу результаты не так давно завершившейся очередной алюминиевой войны в российской промышленности. Ее итогом стало создание объединения, в которое вошли Ачинский и Николаевский глиноземные комбинаты, Братский, Красноярский, Саянский и Новокузнецкий алюминиевые заводы. А это означает, что эта корпорация будет контролировать 76% российского производства алюминия, что составляет 10% его мирового производства.

Связка, возглавляемая с одной стороны Романом Абрамовичем, с другой стороны Олегом Дерипаской и иже с ними, сработала на редкость согласованно и слаженно: активное распространение «дезы» в междоусобных словесных баталиях, подтверждение «легенды» рядом соответствующих действий, прикрывающих тайные переговоры по существу решения проблемы.

При походовом рассмотрении развернувшейся стратегической оперативной игры наглядно виден первый этап – появление информации о скупке людьми Абрамовича акций Братского и Красноярского алюминиевых заводов. Следующий ход – сообщение о покупке «ЛогоВАЗом» Новокузнецкого алюминиевого завода. Все это сопровождается распространением как в СМИ, так и в приватных разговорах слухов о планах покупки тандемом Березовский-Абрамович еще ряда предприятий – производителей алюминия.

В ответ со стороны оппонентов следует обращение в Министерство по антимонопольной политике с просьбой провести официальную проверку законности новых приобретений Абрамовича. Из логики событий следовало, что итогом проведения расследования должно было бы стать признание проведенных алюминиевых сделок юридически ничтожными.

Но на самом деле под пеленой бравурных интервью, недомолвок и слухов ведется активная конфиденциальная работа над соглашением об объединении алюминиевых активов.

Операция, скорее всего, преследовала сразу несколько целей и была предназначена для одновременного воздействия на ряд финансово-промышленных групп, в той или иной мере связанных с алюминиевым бизнесом.

Первое – сокрытие самой возможности сделки от участников российского алюминиевого рынка. В первую очередь от Льва Черного, который неоднократно являлся кредитором ближайшего партнера Абрамовича Бориса Березовского и который в результате этой сделки может быть вытеснен из алюминиевого бизнеса. Аналогично были оставлены в неведении и другие важные персоны, также имеющие собственные алюминиевые интересы.

Второе – нейтрализация возможного воздействия внешних сил, в частности, если бы планы о возможном слиянии стали достоянием мировых производителей алюминия, то можно с уверенностью утверждать, что было бы сделано все возможное, чтобы не допустить покупку О. Дерипаской Николаевского глиноземного завода, расположенного на «самостийной» Украине и необходимого для полной загрузки алюминиевых гигантов сырьем.

А теперь вернемся к теории. Ключевым моментом в процессе планирования дезинформационных мероприятий является нейтрализация риска их разоблачения. Поэтому еще на предварительном этапе подготовки необходимо сопоставить возможные потери хозяйствующего субъекта в случае срыва дезинформационных мероприятий с возможной выгодой от их проведения. При этом рассматриваться должны все возможные варианты сценариев неудачного развития ситуации. Аналогичный анализ необходимо проводить на каждом этапе операции.

Эксперты выделяют следующие основные принципы, применяемые при планировании и осуществлении мероприятий по дезинформации:

– определение объекта воздействия дезинформации;
– определение цели проведения операции и ее возможных результатов;
– определение способа доведения дезинформации до оппонента;
– централизованное управление;
– разведывательное и контрразведывательное обеспечение;
– своевременность;
– согласованность.

Определение объекта воздействия дезинформации. Как правило, сама разведывательная (информационная) система оппонента (конкурента) не является

самостоятельной целью (мишенью) дезинформации, а представляет собой только канал для передачи ее лицу, принимающему решение (ЛПР). ЛПР является главной мишенью дезинформации, так как имеет полномочия разрабатывать и принимать решения, способствующие достижению цели дезинформации.

По мнению специалистов в области психологии, при распространении дезинформации используют следующие дефекты восприятия информации.

1. Избирательность человеческого восприятия – мы видим только то, что можем распознать и что присутствует в нашем прошлом опыте. Автоматическое реагирование на знакомые слова, с опорой на прежний опыт без понимания общего контекста, т.е. позиционирование информации по внешним признакам без ее осмысления.

2. Самая грубая «деза» легко утрачивает свою значимость, если объект сам не хочет ее видеть. Как сказал по этому поводу классик: «Ах, обмануть меня нетрудно, я сам обманываться рад». То есть, даже замечая определенные натяжки и ошибки, многие персонажи быстрее придумают им оправдания, нежели допустят пересмотр собственных оценок.

3. Вера человека в значимость других. У каждого есть круг значимых для него лиц, исходящая от которых информация принимается человеком на веру с меньшей долей критичности.

Основное требование к дезинформации – она должна соответствовать реальному положению дел и обстановке, идеологически соответствовать той среде, где будет использована, не изобиловать деталями, в обязательном порядке иметь возможности для отхода и маневрирования, отличаться гибкостью на протяжении всего своего развития.

Искусство дезинформации состоит в том, чтобы дать объекту информацию, которая предельно близка к истинному положению дел и в то же время содержит нечто такое, что должно ввести ее адресата в заблуждение. Существует тонкое равновесие в отклонении ответов, которое сильнее всего зависит от психологии обрабатываемого объекта.

Распространяемая дезинформация может заключаться в сильной деформации и усилении отдельных фрагментов существующего положения вещей. Так, например, во время военных действий в Боснии и Герцеговине с подачи PR-агенства «Ruder Finn» английской телекомпанией был снят «документальный» фильм о «зверствах» сербов. Главным лейтмотивом этого фильма был старик мусульманин в сербском фильтрационном лагере за колючей проволокой. В дальнейшем выяснилось, что хотя лагерь и существовал на самом деле, но колючей проволоки там не было и в помине, она была лишь на окне домика, из которого снимал оператор.

В качестве еще одного примера можно рассмотреть декабрьский переворот 1989 года в Румынии. Вспоминаются первые манифестации, Чаушеску, внезапно освистанный толпой во время своего последнего выступления в Бухаресте, сообщение о демонстрации, разгромленной солдатами в Тимишоара, народные восстания во всех городах, бегство руководства страны, его задержание, процесс над ним, подозрительно короткий суд и немедленная казнь, уличные сражения между армией и службой безопасности, триумф, а затем и приход к власти Фронта национального спасения, внезапно появившегося из ниоткуда…

Если детально рассмотреть, как освещался ход румынских событий в нашей и зарубежной прессе, то возникают большие сомнения в том, насколько правдивой была «горячая» информация с места событий.

В первые дни по телевизору непрерывно демонстрировали искалеченные тела, включая женщин, держащих на руках своих детей. Несколькими днями позже это был вопрос не более чем нескольких десятков трупов. Еще немного позднее сообщали, совершенно не суетясь вокруг убитых службой безопасности оппозиционеров, о людях, умерших естественной смертью в больнице, и о вскрытиях, проводимых по закону институтом судебной медицины. Еще через несколько недель по западным средствам массовой информации открыто было заявлено, что бойня в Тимишоара – не более чем погребальная мизансцена, несомненно задуманная с помощью западногерманских экспертов и разоблаченная по милости причастных к ней в той или иной мере венгерских и югославских журналистов.

Теперь, оглядываясь в прошлое, можно с уверенностью сказать, что все эти страсти и эмоции формировали образ жестокого диктатора Чаушеску, который становился все более

отвратительным по мере появления правдоподобных подробностей. Их уже как бы ждали, чтобы подтвердить первоначальное суждение и оправдать резню. Таким образом, сообщение прессы о 70 тысячах погибших воспринималось основной массой аудитории с определенным ужасом, но без особого удивления. Однако достаточно простого размышления, чтобы показать, что цифры эти не могут быть точными. 70 тысяч убитых за несколько дней – это глобальные боевые действия, невозможные без массового применения авиации, бронетанковой техники и тяжелой артиллерии. От уличных перестрелок из автоматического оружия и единичного применения бронетанковой техники потери с учетом гражданского населения не могли составлять более 2-3 тысяч человек, что и подтвердилось в дальнейшем.

Дезинформация предполагает такие действия, которые заставят оппонента (конкурента) предпринять (или не предпринимать) определенные действия.

Цель операции по дезинформации рассматривается как желаемый результат по введению в заблуждение, выраженный в виде того, что оппонент (конкурент) должен делать или не делать в решающий момент времени и/или месте. На практике это означает, что в каждой операции, а возможно, и на каждом ее этапе, цели дезинформирования будут различными в зависимости от конкретных условий складывающейся обстановки.

Направленность дезинформации определяется после анализа ситуации и выбора того топ-менеджера оппонента, который имеет полномочия осуществлять желаемое действие. Например, если цель дезинформации состоит в том, чтобы направить исследовательские работы конкурента на другое, менее перспективное, направление, то главным объектом будет являться то лицо из высшего руководства хозяйствующего субъекта, которому подчиняется исследовательский отдел. В данном случае необходимо учитывать, что менеджеры среднего и нижнего звена обычно не имеют полномочий для определения стратегических направлений – это прерогатива высшего руководства.

Определение целей проведения дезинформационных мероприятий. Цель дезинформации должна излагаться в форме специальных и конкретных действий – например, убедить конкурента прекратить исследования в определенной области из-за их бесперспективности. При этом необходимо убедить противостоящую сторону в том, что сами инициаторы «дезы» уже давно это поняли и решили заняться совсем другим продуктом. Данная трактовка находится в полном соответствии с правилами формальной логики, так как она получена путем конкретизации цели дезинформации в виде определения желательных действий противника.

При этом значительно проще контролировать результаты ДМ, более существенными и понятными для руководства становятся результаты проводимых дезинформационных мероприятий.

Определение способа и метода доведения дезинформации. Как любил говаривать доктор Геббельс, использовать дезинформацию можно только тогда, когда ложь трудно разоблачить, и если обман явно не вступает в противоречие с действительностью на глазах большинства зрителей, слушателей и читателей. Но уж если нет угрозы последующего скорого разоблачения, то лгать нужно вдохновенно, без оглядки на факты и моральные нормы.

Способы доведения дезинформации следующие:

– прямая цепочка «дезинформатор – дезинформируемый»;

– опосредованная цепочка «дезинформатор – транслятор – дезинформируемый», в качестве транслятора используют людей, значимых для объекта дезинформации, средства массовой информации, фиктивные документы и т.д.

В последнее время активно используется дезинформационная технология, известная под названием «информационный (белый) шум». Ее смысл заключается в том, что если нет возможности скрыть «неудобную» информацию, ее диверсифицируют – т.е. создают некий набор версий, в равной степени подтверждаемых спланированными фактами и тенденциями, закрепляя тем самым эти версии в массовом сознании смешиванием разнородных мнений и фактов.

Не остаются без внимания разработчиков ДМ и самые последние достижения науки и техники, такие, что старый добрый, а ныне уже весьма банальный фотомонтаж может отдыхать. В качестве примера развития и совершенствования дезинформационных технологий можно

привести проходившую в мае 1998 года в г. Арлингтоне Конференцию военной разведки США. Там выступил некий эксперт по информационным операциям отдела информационной войны разведуправления МО США (РУМО) Джон Юречко. Суть его доклада состояла в том, спецслужбы США ведут активное изучение возможностей использования Интернета в целях формирования и распространения информации, предназначенной для склонения в нужную сторону общественного мнения по наиболее горячим политическим вопросам. То есть в рамках так называемой программы «управления восприятием» («perception management») разведывательное сообщество США в течение десятилетий формирует дезинформацию для провоцирования политических изменений без прямого политического или военного вмешательства в тех странах, где США имеют значительные интересы.

Юречко отметил, что современные программные средства позволяют манипулировать фотографиями и видеозаписями для создания картин событий и ситуаций, которые никогда не происходили и которые можно в дальнейшем распространять через Интернет в другие страны в надежде спровоцировать желательные реакции. Например, разведывательные службы могут пытаться убедить лидера какой-нибудь страны, что надвигается массированное вторжение, распространяя клипы видеоновостей, изображающие разворачивание больших военных сил, намного превосходящих реально существующие.

В качестве демонстрации Юречко показал аудитории советскую фотографию 1938 года, на которой изображен Иосиф Сталин в компании тогдашнего главы НКВД Николая Ежова. На другой версии того же снимка Ежов «техническими средствами ретуши» удален с фотографии без каких-либо следов его присутствия. Юречко также отметил, что точно такой же процесс «распыления» можно применять и по отношению к видеозаписям.

«Боевое» применение этой технологии не заставило себя долго ждать. Ведь дезинформация активно применяется не только для того, чтобы ввести в заблуждение оппонентов, но чаще всего, чтобы скрыть свои собственные ошибки. Так, после гибели мирных жителей при уничтожении моста через реку Южная Морава в Югославии официальные представители НАТО заявили, что поезд с людьми двигался слишком быстро и траектории запущенных с самолетов ракет изменить было уже невозможно. В качестве документального подтверждения этой версии были продемонстрированы видеоленты, снимавшиеся телекамерами, установленными в боеголовках двух ракет, уничтоживших мост и поезд. Но в начале 2001 года привлеченные немецкой газетой «Франкфуртер рундшау» эксперты наглядно доказали, что кадры видеоленты демонстрировались со скоростью, в три раза превышающей реальную. Припертые фактами к стенке, представители командования НАТО в Брюсселе были вынуждены это подтвердить, объяснив происшедшее «технической проблемой». Самым пикантным в этой «технической проблеме» оказалось то, что счетчик хронометража, постоянно «щелкающий» в кадре видеоленты, показывал не утроенную, а вполне нормальную скорость.

Централизованное управление. Управление и контроль дезинформационным мероприятием должны быть сосредоточены в одних руках. Это необходимо для того, чтобы избежать несогласованности в действиях различных подразделений хозяйствующего субъекта и осуществить четкое исполнение замысла, без негативного влияния на достижение других целей операции.

Дезинформация должна иметь форму мозаичной картины, которая определяется общими целями. В качестве примера можно привести фрагмент из уже упоминавшейся книги А. Даллеса «Искусство разведки»: «Когда советский дипломат сугубо доверительно скажет что-то на обеде своему коллеге из нейтральной страны, он обычно рассчитывает на то, что этот нейтрал бывает также и на обедах у англичан и американцев. Это „случайно оброненное замечание" содержалось в директиве Министерства иностранных дел СССР. Когда в разведцентре где-нибудь на Западе станут изучать „случайно оброненную фразу", обнаружится, что ее содержание в основном совпадет с тем, что сказал советский представитель на коктейле где-нибудь за десять тысяч миль от этого места. Таким образом, создается впечатление, что заявления подтверждают друг друга. В действительности оба русских действовали в соответствии с разработанной операцией по политической дезинформации».

Идеи о централизованном управлении дезинформационными мероприятиями посещали не

только руководство советской разведки. Сразу после трагических событий 11 сентября 2001 года в структуре министерства обороны США был создано Управление стратегического влияния (УСВ) (Office for Strategic Influence). Руководителем управления был назначен бригадный генерал Саймон Уорден. Во времена Рейгана он был одним из руководителей программы СОИ, политическая значимость которой основывалась не столько на реальных успехах в области НИОКР, сколько на умелой дезинформации.

Перспективные планы УСВ включали в себя организацию активных мероприятий по «сливу» ложной информации журналистам, общественным организациям и правительствам иностранных держав, причем как враждебным, так и «дружественным». Для этих целей управление за 100 тысяч долларов в месяц наняло консалтинговую фирму «Rendon Group» (Вашингтон). Компания уже имела опыт подобных мероприятий, именно она в 1990-1991 годах по заказу ЦРУ вела пропагандистскую кампанию на Ближнем Востоке, обличая уже описанные выше «иракские зверства в Кувейте».

В феврале 2002 года под давлением американской общественности управление было расформировано, но дезинформационные технологии в отставку отправлены не были.

Для достижения требуемого эффекта от ДМ на всех этапах операции (планирование, выполнение и завершение) необходимо их **разведывательное и контрразведывательное обеспечение.**

Во-первых, для того чтобы информация, передаваемая оппоненту (конкуренту), казалась правдоподобной и не выходила за рамки действий, которые противостоящая сторона в состоянии осуществить, необходимо выяснить то, что оппоненту (конкуренту) уже известно и какого развития событий он ожидает.

Во-вторых, должны быть созданы регулярные каналы обратной связи, позволяющие получить оценку степени восприятия и доверия к «дезе» со стороны оппонентов и ее последующую коррекцию в случае возникновения у оппонента сомнений в ее достоверности. Это может быть осуществлено как через агентурные источники в стане оппонентов, так и с помощью постоянного мониторинга косвенных разведпризнаков оппонента.

В-третьих, результативность ДМ во многом зависит от строгого соблюдения мер конспирации, исключающих любую возможность утечки информации о имеющихся дезинформационных намерениях, не говоря уже о плане осуществления этих мероприятий. В этих целях рекомендуется использовать принцип фрагментации значимой информации, т.е. круг полностью посвященных должен быть максимально сужен, а непосредственные исполнители должны знать только те элементы общего плана, которые им необходимы в работе.

Как показывает практика, в большинстве случаев необходимо сокрытие даже самого факта использования дезинформационных технологий в ходе проводимой операции для возможного применения этих методик в ходе последующих мероприятий.

Своевременность. Операция по дезинформации требует тщательного выбора времени проведения ДМ. Должен быть предусмотрен подготовительный этап для выполнения следующих задач: описание операции; оценка возможностей разведывательной (информационной) системы оппонента (конкурента) по сбору, анализу и передаче данных; оценка реакции ЛПР оппонента (конкурента), разведпризнаков, указывающих на действия оппонента (конкурента), являющиеся результатом принятого решения.

В ходе планирования ДМ необходимо учитывать сроки, требуемые структурным подразделениям хозяйствующего субъекта для реализации ДМ; время, необходимое для разведывательной (информационной) системы оппонента (конкурента) по сбору, анализу и передаче дезинформации ЛПР; время, требуемое для принятия и осуществления желаемого решения на нужные действия; время для выполнения этих действий оппонентов (конкурентом).

Согласованность. Дезинформационные мероприятия требуют длительной и тщательной подготовки, тесного сотрудничества и координации действий всех участвующих в них подразделений хозяйствующего субъекта. Как правило, они являются частью основной операции, которую обеспечивают (маскируют). Поэтому разработка концепции дезинформационного замысла осуществляется как определенная часть замысла общей операции.

И, наконец, самое важное замечание: никогда не стоит самим попадать в яму, выкопанную для других. В этом плане весьма показателен американский опыт. Согласно американскому законодательству Пентагону (впрочем, как и ЦРУ) не разрешается вести пропаганду внутри США. В эпоху холодной войны этот запрет обходили, размещая дезинформацию в европейских информационных агентствах «Reuters» или «France Presse», но «активка», описав круг, неоднократно возвращалась обратно в США. Так, в свое время газета «The Wall Street Journal» напечатала статью о том, что в Ливии сформировалась мощная внутренняя оппозиция режиму Каддафи. Впоследствии оказалось, что ее редактор оказался жертвой дезинформации, распространенной сотрудниками Центрального разведывательного управления США.

Или еще один пример. Когда по заказу ЦРУ был проведен анализ выступлений СМИ о причастности советской разведки к финансированию террористических организаций, оказалось, что все публикации были либо откровенным творчеством ЦРУ, либо его отголосками.

Глава 13. Информационно-аналитическая работа: исследование анонимных текстов на предмет выявления их авторов

1. Введение. Краткая историческая справка

Анонимки еще с незапамятных времен являются неотъемлемой частью жизни нашего общества, поэтому поиск их авторов – постоянная головная боль для сотрудников подразделений безопасности государственных и негосударственных структур. Назначение анонимных писем может быть различным: это и угроза террористического акта, и слив компромата и, наконец, тривиальное вымогательство определенных денежных сумм.

В нашей стране давняя традиция написания «подметных листов». Ни одно событие отечественной истории не обходилось без бурной информационной подпитки анонимщиками. Кто-то действительно хотел хоть что-то поменять в этой жизни, большинство же преследовало и преследует более меркантильные цели.

В данной главе мне хотелось бы детально разобраться с методикой выявления источников анонимных писем и анализом целей их написания, так как помимо возможной утечки информации они могут быть и своеобразной «идеологической диверсией» в ходе развязанной против вас и вашего бизнеса информационной войны.

В подтверждение своих слов сошлюсь на книгу И.Г. Атаманенко «Шпионские страсти». Там в качестве первооткрывателя использования метода целенаправленного потока писем с целью формирования определенного общественного мнения называется Пятое управление КГБ СССР. Именно с подачи его светлых голов начиная с конца 70-х годов посольства США и Великобритании в Москве буквально засыпались мешками писем протеста по любому мало-мальски приемлемому поводу, будь то арест Анджелы Дэвис или размещение новых американских ракет в Европе. И как показала практика, это воздействие было весьма эффективным.

Впоследствии, где-то к середине 80-х, целенаправленная засылка анонимных писем была взята на вооружение и успешно использовалась западными спецслужбами уже против самих органов госбезопасности СССР.

В эпоху «перестройки» верховные органы советской власти буквально захлестнула волна анонимок в отношении определенного контингента – сотрудников КГБ. Письма шли десятками тысяч. И если раньше невидимые правдолюбцы чаще всего старались информировать о нетрудовых доходах своего соседа или об амурных похождениях его жены, то в указанный период они почему-то особенно невзлюбили именно отечественные спецслужбы.

Закон перехода количества в качество верен не только для таблицы Менделеева, уже одно количество анонимок само по себе свидетельствовало о работе хорошо слаженного и неплохо оплачиваемого трудового коллектива.

Да и качество исполнения «подметных» писем, поступавших сначала в ЦК КПСС, а затем

в администрацию Президента РФ, вызывает изрядные вопросы. Исполнение писем было весьма профессиональным, текст был составлен из вырезанных в газетах слов, а если необходимых слов не находили, их составляли и выкладывали по слогам. На абсолютном большинстве писем не было отпечатков пальцев, т.е. полностью была исключена вероятность идентификации не только самих авторов, но и их количества.

Этот непрерывный бумажный поток наряду с оголтелой разоблачительной вакханалией в СМИ явно выполнял чей-то заказ – опорочить органы госбезопасности в глазах тогдашнего руководства СССР. Способ был очень дешевый, но эффективный. Проверка следовала за проверкой, выбивая из рабочей колеи целые подразделения, на недели и месяцы практически парализуя их повседневную работу.

2. Исследование анонимных текстов

Но вернемся к реалиям сегодняшнего дня. Что же все-таки можно реально сделать для выявления авторов анонимных текстов?

Если анонимка легла непосредственно вам на стол, то алгоритм работы тут более или менее ясен. Ну а если не на ваш стол?

Для сбора сигнальной информации об анонимных текстах в ваш адрес необходимо наличие специальной системы информирования о данных фактах. Ибо, как говорили древние: «Кто предупрежден, тот вооружен». Факты появления злобных измышлений или частичной относительно достоверной информации о вас и вашем бизнесе не должны застать вас врасплох. Поэтому, как завещал великий Дейл Карнеги, заводите друзей и связи во всех контролирующих и т.д. органах.

Кстати, по заявлению в СМИ одного из старших офицеров налоговой полиции, одним из самых эффективных способов выявления злостных неплательщиков налогов являются анонимные письма, авторами которых в большинстве случаев бывают обманутые жены и брошенные любовницы бизнесменов.

Естественно, что на самом первом этапе выявления фактов рассылки анонимных писем о вас и вашем бизнесе необходимо тщательно проанализировать, насколько излагаемая в документе фактура может быть подтверждена документально или свидетельскими показаниями, и предусмотреть план мероприятий по нейтрализации возможных последствий. В этом плане очень интересно проследить, насколько связаны сообщения в СМИ с излагаемой в документе информацией. И решить для себя, не скрывается ли за данным документом попытка своеобразной «идеологической диверсии».

При получении информации о распространении анонимных писем в отношении вас или вашего бизнеса необходимо обязательное исследование оригинала письма (далее – документ), желательно также получить и оболочку, в которой оно пришло (конверт или что-то подобное). Причем наличие именно оригинала, а не копии очень важно для проведения дальнейшего расследования по многим причинам.

А сейчас я попытаюсь дать возможный алгоритм исследования имеющегося анонимного текста.

1. Исследование способа распространения и доставки документа:

– почтовое отправление;
– доставка курьером;
– расклейка в виде объявлений;
– скрытая доставка, связанная с проникновением на охраняемый объект.

2. Исследование конверта при почтовой отправке:

– место отправления;
– дата отправления;
– наличие штампов отделений связи;
– индивидуальные особенности конверта.

3. Исследование материала – носителя текста документа:

– насколько он соответствует тому, что имеется в вашем офисе;
– какие отличительные особенности он имеет;

– насколько носитель дефицитен и где можно найти аналогичный материал.

4. Способ нанесения информации на документ:

– рукописный;

– составлен из наклеенных букв газет и журналов;

– пишущая машинка;

– принтер компьютера;

– индивидуальные особенности техники нанесения информации на носитель.

5. Психографологическая экспертиза решает вопросы зависимости между почерком объекта и чертами его характера, психическим состоянием и поведенческими характеристиками. Данный вид экспертизы позволяет диагностировать исследуемый объект, оценить все его характерологические черты по образцу его почерка.

К сожалению, данный вид экспертизы в реальных условиях мало применим, так как требует привлечения экспертов очень высокой квалификации. Аналогичное исследование с помощью компьютерных методик затруднено из-за высокой стоимости данного программного обеспечения.

6. Морфологический и контент-анализ в ряду методов обработки информации занимают особое место. Причем оба они настолько просты и универсальны, что успешно используются как аналитиками спецслужб, так и экспертами коммерческих структур. Даже небольшая фирма, не располагающая значительными материальными и интеллектуальными ресурсами, в состоянии провести подобные исследования и получить определенные результаты.

Семантический контент-анализ занимается исследованием смыслового содержания текста, морфологический – его внешней формой. При их совместном использовании удается достаточно полно нарисовать психологический портрет автора анонимного текста. Данные методы пригодны также и для исследования разговорной речи объекта оперативного интереса.

В основном эти методики базируются на нескольких принципах психологического плана.

1. Каждый человек сугубо индивидуален, и, следовательно, создавая какой-то текст, он обязательно привнесет в него что-то личное, т.е. информацию о самом себе. Задача состоит в том, чтобы правильно расшифровать скрытое между строк. Любой текст обязательно несет в себе информацию о своем авторе, о его жизненном кредо, опытности, профессиональном и общеобразовательном уровне.

2. Достаточно ясно и то, что любой текст отражает текущее состояние автора, его психики и эмоций. Вспомните самого себя во время написания чего-либо, и вы сразу поймете, что каждый человек проецирует себя самого на то, что он пишет.

К сожалению, достаточно трудно идентифицировать тексты, написанные формализованным казенным языком. Чем текст ближе к стереотипу, тем труднее понять сущность его автора. И наоборот, чем больше текст отходит от шаблона, тем больше различной информации о его авторе можно получить.

Хочу отметить, что в данной главе будут даны только общие основы анализа, и к вершинам мастерства вам по большей мере придется идти самостоятельно. Помимо этого надо обязательно учитывать, что любые предположения всегда носят исключительно вероятностный характер, поэтому не спешите делать по ним глобальные выводы и пытаться строить математически точные и далеко идущие прогнозы.

Как я уже говорил, контент-анализ является одним из самых эффективных средств оценки текста. Эта методика имеет давнюю историю. Первые упоминания о ее применении на практике относятся к XVIII веку, когда, подсчитывая частоту появления тем, связанных с Христом, церковь принимала решение о еретичности той или иной книги и, следовательно, богопослушности того или иного автора. То есть с самого начала именно репрессивный аппарат был его самым ярым приверженцем.

В новейшей истории самым ярким примером использования контент-анализа является работа американской военной цензуры в годы Второй мировой войны. Основанием для обвинения в связях с нацистами редакторов СМИ служило выявление схожести в повторении определенных тем на страницах тех или иных изданий.

Как метод количественного изучения содержания информации для обнаружения в ней интересующих нас фактов контент-анализ строг, систематичен и, что самое главное,

ориентирован на количественные показатели. Задача метода сводится к тому, чтобы просчитать, как представлены в имеющемся информационном массиве те или иные смысловые единицы.

Алгоритм анализа:

1. Выбор смысловых единиц текста, подлежащих исследованию.

2. Диагностика каждой смысловой единицы на предмет выявления того или иного психологического фактора.

3. Формулировка выводов и предположений по каждой смысловой единице об эмоциональном состоянии и психологическом описании объекта.

4. Синтез в итоговом заключении всех выявленных моментов, заслуживающих внимания.

Необходимо отметить, что смысловой единицей при анализе может быть слово, символ (наименьшие единицы). Смысловой единицей, представляющей собой отдельное высказывание об отдельном предмете, может быть какая-то тема.

Существуют достаточно четкие требования к возможной единице анализа:

а) она должна выражать какое-то значение;

б) одновременно она не должна выражать слишком много значений;

в) она должна легко идентифицироваться;

г) в тексте должно быть значительное количество единиц, необходимое для создания выборки.

Необходимо определиться с тем, какие именно смысловые единицы вы будете искать. Это могут быть оскорбления и угрозы, призывы и порывы благородного негодования, элементы личной позиции автора или что-то другое, т.е. то, что вам необходимо отдиагностировать.

Следующий шаг – это определение того, по каким критериям должен будет осуществляться подсчет. Чаще всего это частота употребления.

Очень показательно в этом плане количество разных слов, которые человек употребляет в своей речи в текстовых массивах в 100, 200, 500 и 1000 слов. У шизофреников, например, это количество намного меньше. Тексты, написанные ими, идентифицируются по следующим показателям: там все изображается в негативном тоне, они ориентированы на прошлое, очень много места уделено собственным переживаниям и высказыванию собственного мнения обо всем. Проведенный учеными анализ лингвистических различий между шизофреником и нормальным человеком показывает, например, что количество прилагательных на 100 глаголов у нормального человека значительно больше, чем у шизофреника.

В одном из территориальных управлений КГБ СССР как легенда ходила следующая история. Молодой опер получил от руководства приказ разобраться с очередной анонимкой. Первым шагом, который он предпринял, было посещение местной «психушки» и общение с ее трудовым коллективом на предмет психоневрологической оценки текста «подметного письма».

В ответ на просьбу о консультации один из врачей, устало зевая, спросил: «Сколько листов?».

«Чего листов?» – не понял опер.

«Сколько листов в письме? – продолжая зевать, повторил вопрос „мозговед". – Если 17, то ищи среди шизоидов, они обычно на 17 листе исписываются! К тому же весной и осенью у них сезонное обострение».

Или еще один пример. Однажды для поднятия собственного имиджа Агентство национальной безопасности США вычислило скрывавшегося за псевдонимом автора серии статей в журнале «Плейбой», который, чувствуя себя в безопасности, давал волю своей необузданной эротической фантазии. Идентифицировать личность автора помогло специальное программное обеспечение, использующее анализ распределения частот встречаемости слов и структуры построения предложений.

В последнее время внимание американских спецслужб больше привлекают нетленные творения руководителя Ирака. Так, по сообщениям американской прессы, лучшие аналитики США ломают свои светлые головы над тайными политическими и экономическими подтекстами любовного романа Саддама Хусейна «Забиба и король», рассказывающего о романтической дружбе простой иракской крестьянки и мудрого отца нации.

Ну а если серьезно, то при анализе стоит обратить внимание на следующие ключевые

моменты:

– наличие или отсутствие шаблонности формы письма;

– информативность стиля текста (его понятность, однозначность, релевантность, законченность мысли и ее развитие);

– стиль и манеру изложения: увод мысли в сторону, витиеватость – сухость, размытость понятий, канва послания, уходы и т.д.;

– общую структуру текста: концепция построения письма (планомерность изложения или хаотичная импровизация);

– правильность построения отдельных фраз – синтаксис и пунктуация. Попытки ввести в заблуждение нарочитой неграмотностью;

– лексику и фразеологию языка: удельный вес различных компонентов (употребление сленга и профессионального жаргона, научных и технических терминов, степень и обоснованность употребления речевых оборотов), наличие ненормативной лексики. Оценка словарного запаса автора и наличие в тексте характерных идиоматических выражений;

– частоту употребления слов;

– расставленные акценты внимания;

– эмоциональную окраску текста и возможное эмоциональное состояние автора;

– наличие состояния аффекта при написании документа;

– наличие или отсутствие у автора чувства юмора. Ярко выраженный сарказм текста обычно свидетельствует о наличии у автора документа определенных неврозов, более известных как человеческие комплексы. Из собственного опыта могу подтвердить, что среди анонимщиков очень велик процент людей, страдающих психическими расстройствами, озлобленных на весь мир, в обостренной форме страдающих комплексом собственной неполноценности;

– адекватность оценки автором описываемых событий;

– смыслообразующий мотив написания документа и определение общих целей его воздействия. Смыслообразующий мотив определяет главную идею написания автором данного документа.

Наиболее эффективным контент-анализ бывает, если выполняются три условия развития коммуникативных процессов:

1. Наличие непрямого выхода на автора. Если при разговоре мы имеем возможность в случае чего переспросить собеседника, то в ситуации с анонимным текстом данный поворот событий практически невозможен, т.е. в данном случае мы имеем только непрямой выход на автора.

2. В случаях с анонимным текстом очень важен как сам языковой фактор, который является решающим для проводимого исследования, так и доступный для исследования языковой подтекст.

3. Индивидуальное прочтение одного-двух текстов не дает возможности оценить того, что показывает анализ целого массива. В любом случае для качественного анализа необходимо наличие достаточно большого объема текстового материала.

Американские эксперты всегда тщательно исследовали тексты официальных выступлений высших должностных лиц СССР. Анализ формально-структурных особенностей этих текстов позволял вскрывать противоречия в советском руководстве.

В качестве классического примера можно привести полемику, развернувшуюся в Политбюро ЦК КПСС в 1969-1974 годах вокруг вопроса о сущности советской военной доктрины, в которую оказались втянутыми члены Политбюро Андропов, Брежнев, Гречко, Громыко, Кулаков. Позиции сторон были реконструированы американскими исследователями путем контент-анализа публичных выступлений советских руководителей по материалам газет «Правда» и «Красная звезда».

Аналогичным образом анализ политической информации, опубликованной в открытой печати СССР, позволил специалистам разведывательного сообщества США вырабатывать достоверные прогнозы на замещение поста генерального секретаря ЦК КПСС в период 1982-1985 годов.

При обработке текстов малого объема, а анонимные документы чаще всего имеют

небольшой объем, качественный анализ имеет больше преимуществ перед количественным. В те же 70-е годы аналитики американской разведки при анализе китайских средств массовой информации отметили смену одного из терминов и предположили переход Китая к более агрессивным действиям. Вскоре за этим действительно последовал вьетнамско-китайский пограничный вооруженный конфликт.

На практике отслеживая и анализируя анонимные письма с угрозами, исходящими из одного источника, также можно сделать определенные выводы либо о нарастании у их авторов агрессивности к объекту угрозы, либо, наоборот, об утрате ими всяких надежд на исполнение желаемого и простом эмоциональном выбросе бессильной злобы.

В качестве примера успешного применения контент-анализа в работе спецслужб сошлюсь на случай, приведенный в книге генерал-майора КГБ СССР Б.В. Гераскина «За семью печатями».

В 1956 году в адрес ЦК КПСС периодически стали приходить анонимные письма с угрозами от имени неизвестной политической партии. Естественно, что к розыску автора сразу же подключили органы госбезопасности. Проведя анализ текста писем, эксперты КГБ предположили, что автором анонимных отправлений, судя по стилю изложения, используемой фразеологии и жестким формулировкам требований, может быть уволенный из армии офицер, имевший ранее отношение к научной работе.

Исходя из этого предположения, к розыску анонима были подключены сотрудники Особого отдела КГБ по военным научно-исследовательским институтам. В ходе проведенных военной контрразведкой оперативно-розыскных мероприятий внимание к себе привлек некто Испуганов, ранее работавший в одном из закрытых НИИ. По его высказываниям можно было однозначно судить о том, что отставник-полковник весьма озлоблен своим увольнением из армии.

В ходе дальнейшей разработки Испуганова была получена информация о наличии у него дома собственной пишущей машинки, что в те времена было большой редкостью. Соседи полковника подтвердили, что очень часто, оставшись в одиночестве, отставной полковник что-то на ней печатает.

Добытые оперативным путем образцы шрифта пишущей машинки, принадлежавшей Испуганову, были сличены с текстами анонимных писем. Эксперты пришли к твердому заключению, что все анонимки исполнены на этой машинке. Наружное наблюдение зафиксировало очередной заброс объектом разработки анонимных писем в почтовый ящик. Таким образом, подозрения в отношении Испуганова получили свое подтверждение.

Случись это до 1953 года, бывший полковник скорее всего очутился бы в солнечном Магадане. Но времена были уже другие, и, учитывая то, что Испуганов был участником Великой Отечественной войны, хорошо характеризовался за период службы в армии, а в основе его ошибочных действий лежала обида на увольнение из армии, в чем небезгрешно было и командование, руководство управления военной контрразведки приняло решение о проведении с ним профилактической беседы.

Кстати, методики контентного и морфологического анализа текста также применяются и при анализе прессы. Методика аналитической обработки открытых источников уже рассматривалась нами ранее.

7. Интенсивность распространения документа и стоимость усилий по распространению анонимного текста. Анализ целевого назначения документа включает в себя несколько моментов. Список адресатов рассылки документа (некоторые указывают их в документе, а при наличии грамотно отработанной системы оповещения о появлении подобных документов это устанавливается оперативным путем) показывает, насколько автор ориентируется в хитросплетениях государственных правоохранительных, налоговых и контролирующих органов, насколько он адекватен в оценке значимости для подобных структур информации, излагаемой в документе.

Следующим шагом после проведения мероприятий по составлению психологического портрета автора анонимного текста будет выявление круга лиц, имевших доступ к информации, изложенной в документе, с определением временного промежутка, к которому относятся события, изложенные в документе.

Предметом тщательного анализа также должно стать выявление круга лиц, заинтересованных в предании изложенных в документе сведений гласности. Это могут быть конкуренты, сотрудники вашей организации, затаившие обиды на руководство, просто завистники и т.д.

Простое совмещение очерченных предварительными исследованиями множеств (групп лиц, относящихся к той или иной категории) может позволить выявить анонимщика аналитическим путем или сузить круг подозреваемых и дать новые направления для информационно-поисковой работы службы безопасности.

Глава 14 . Кадровая работа: профессиональный портрет рыцаря плаща и гроссбуха

В данной главе мне хотелось бы поговорить о кадровом обеспечении службы безопасности. В наши дни представление о профессии сотрудника СБ у широкого круга людей очень часто формируется по детективным романам и приключенческим фильмам. К сожалению, большинство из них дает искаженную картину этой тяжелой и неблагодарной работы. Если судить по большинству произведений, то сотрудник подразделений безопасности – это «квадратный» любимец женщин и завсегдатай ресторанов, прекрасно владеющий секретными приемами единоборств, стреляющий без промаха из любого положения и способный в одиночку решать любые задачи, лежащие за гранью возможного.

На самом деле нет ничего более далекого от реальности. В повседневной жизни все совсем не так. И не умение разбивать бутылки о собственную голову и головы оппонентов, а способность анализировать текущую оперативную обстановку и предвидеть дальнейший ход развития событий – вот главное достоинство людей нашей профессии.

Возвращаясь к разоблачению мифов, тиражируемых детективной литературой, можно отметить, что в отличие от героев детективных романов, не испытывающих особых психологических проблем, у реальных людей, работающих в сфере обеспечения безопасности, такие проблемы стоят очень остро.

Деятельность сотрудников СБ протекает в условиях, отличающихся высокой эмоциональной напряженностью, поэтому хороший оперативник должен быть сильным не только физически, но и морально. Если человек физически здоров, это помогает ему преодолевать физические нагрузки, более того, дает возможность подходить к сложным проблемам, оценивая их с предельной ясностью, независимо от того – разрешимы они или нет.

Оперработник структур безопасности гораздо более уязвим психологически, чем представитель любой другой профессии, ведь работа заставляет его жить в постоянном напряжении. Для подтверждения этого утверждения сошлюсь на результаты исследований английских психологов. Они разработали шкалу частоты возникновения стрессовых ситуаций в профессиональной деятельности. Исходя из десятибалльной оценки, частота стрессового состояния у шахтеров – 8,3, **сотрудников государственных и негосударственных структур правопорядка** – 7,7, журналистов и летчиков – 7,5, водителей такси – 6,8, учителей – 6,2, продавцов – 5,7, дипломатов и крестьян – 4,8, работников банков и программистов – 3,7, у служащих музеев – 2,8, у библиотекарей – 2,0.

Это еще раз подтверждает, что потребность в снятии стресса есть. Очень часто возникающий в процессе выполнения работы стресс пытаются заглушить спиртным. Одних угнетает чувство вины, у других сложные отношения с женщинами, у третьих в крови просто играет адреналин. Чтобы как-то расслабиться, просто необходимо иметь какую-то отдушину (хобби или увлечение чем-то). Это дает возможность освободиться, отдохнуть от нервной, изматывающей работы. Когда человек расслабляется, рассудок его становится спокойнее, мысль – яснее.

Кстати, умение отключаться в любой обстановке отличает профессионала от дилетанта. Оперативник имеет право расходовать свое «серое вещество» только тогда, когда это действительно необходимо. В остальное время он должен находиться в состоянии покоя. Иначе долго он такой жизни не выдержит.

Хотелось бы отметить еще одно заблуждение, регулярно тиражируемое дешевыми боевиками. Это миф о том, насколько высокоэффективной в разведдеятельности может быть замена кадровых сотрудников криминальными элементами.

Одним из самых показательных примеров абсурдности этого утверждения может служить следующий факт. К середине 50-х годов в израильской военной разведке «Аман» сложилась сложная ситуация – старая агентура в арабских странах уже выработала свой ресурс, а с подготовкой и заброской новой были определенные проблемы. Используя эту ситуацию, армейский психолог Давид Руди сумел убедить руководство «Аман» в возможности привлечения к разведдеятельности пациентов местных тюрем. Доктор Руди утверждал, что люди с криминальным прошлым в глубине души желают реабилитировать себя, выполняя свой долг перед обществом, т.е. он всерьез считал, что чем больше человек виноват перед обществом, тем с большим рвением он будет пытаться вновь заслужить его (общества) доверие.

Данный эксперимент полностью провалился, так как был проигнорирован один простой факт: присущие выходцам из криминального мира авантюризм, недисциплинированность, жадность, ненадежность, привычка обманывать всех и вся – весьма неподходящие качества для профессионального разведчика.

Израильские спецслужбы сделали должные выводы из этого случая и в дальнейшем никогда не шли на замену профессионалов уголовным элементом. Сегодня «Моссад» и «Аман» считаются одними из самых эффективных в мире. Это связано еще и с тем, что вся страна и в первую очередь ее спецслужбы объединены националистическими идеями выживания еврейской нации во враждебном арабском мире.

В этом смысле весьма показательна уже упоминавшаяся ранее история вербовки израильской научно-технической разведкой «Лакам» аналитика разведки ВМС США Джонатана Полларда. Вербовка Полларда была осуществлена в основном на идеологических мотивах – на его желании помочь в деле защиты государства Израиль.

Будущим израильским спецслужбистам мозги в этом направлении промывают так, что нашим «специалистам по западным демократиям» и не снилось. Идею о величии государства Израиль начинают внушать еще в начальной школе. По достижении совершеннолетия каждый израильтянин обязан отслужить в вооруженных силах, где также проходит сильную идеологическую обработку. Абсолютное большинство публикаций в прессе, программ радио и телевидения направлено на формирование активной жизненной позиции гражданина государства Израиль. Кстати, мало кто знает, что в Израиле до сих пор действует цензура, и никто этому не ужасается. Жесткий отбор на работу в спецслужбы также призван не допустить туда носителей «чуждых» идей.

Для сравнения: у нас в «герои нашего времени» изо всех сил пытаются протащить напрочь «отмороженного» киллера Данилу Багрова из откровенно дебильного боевика «Брат». Наблюдая все это безобразие, по-настоящему понимаешь, что любить водку, халяву, революции и пьяные драки – этого явно недостаточно, чтобы называться русским. Правда, изменения к лучшему уже видны, по крайней мере на государственные праздники хор МВД совместно с известным бардом уже не поет блатные песни.

Своя идеология имеется и у американской разведки – это вера в рыночные ценности и демократию. Правда, очень часто сотрудники ЦРУ шли на измену этим идеалам из-за прагматичного подхода к деньгам и возможности быстрого заработка.

В связи с этим после анализа причин предательств кадровых сотрудников ЦРУ его руководством в срочном порядке был установлен жесткий контроль за соответствием доходной и расходной частей семейного бюджета всех секретоносителей. Помимо этого все госчиновники, имеющие долги и финансовые трудности, которые в потенциале могли бы стать объектами вербовки иностранными разведками, были занесены в специальные списки.

Кстати, по версии ЦРУ и ФБР именно несоответствие доходов и расходов позволило американской контрразведке выявить «крота» КГБ в ЦРУ О. Эймса.

Профессиональные требования, предъявляемые к сотруднику СБ, весьма схожи с аналогичными требованиями к сотрудникам государственных структур безопасности, поэтому формирование твердого морально-идеологического стержня у сотрудника СБ жизненно необходимо. Об этом, по моему мнению, очень хорошо сказал в своем давнем интервью

«Комсомольской правде» генерал-лейтенант КГБ СССР Н.С. Леонов: «Я твердо убежден, что без идеологии не может быть разведки. Без идеологической основы любого разведчика можно перевербовать: плати ему больше – и все тут. Возьмите Китай. Это в общем-то бедная страна. А громких случаев предательства я что-то там не припомню. Почему? Да потому, что всю китайскую разведку пронизывают идеи служения величию Поднебесной империи, дух великодержавного национализма. Горько признавать, но наше российское общество, например, лишившись сковывающих систему идеологических обручей, на сегодня осталось практически без какой-либо национальной идеи как своей собственной концепции. Где идеи о великой России, о державности и государственности, ее роли и месте в этом изменяющемся мире? Нет их».

Какие же идеологические установки можно предложить для сотрудников негосударственных структур безопасности?

Хорошим образцом для подражания в деле идеологической обработки персонала являются японские корпорации. Конечно, не стоит тянуть осипшими голосами каждое утро гимн предприятия, у нас совсем другой менталитет, и простое копирование будет восприниматься персоналом только в качестве издевки. Но сделать так, чтобы каждый сотрудник чувствовал себя важным элементом трудового коллектива, стоит.

Функционирование любой спецслужбы, как государственной, так и негосударственной, невозможно без железной дисциплины.

Хорошее знание законодательства и повышенное чувство ответственности за последствия принятого решения и совершенных действий должны являться одним из основных компонентов успешной карьеры специалиста в области обеспечения безопасности. Если обратиться к положительному опыту тех же израильских спецслужб, то согласно их внутреннему уставу сотрудники, уличенные в использовании служебного положения в личных целях, во лжи или неполной отчетности, подлежат увольнению без пенсии и выходного пособия. А наиболее «выдающиеся личности» предстают перед внутренним судом. Такой жестокий дисциплинарный режим имеет своей целью создание внутренней атмосферы, основанной на взаимном доверии и полной подотчетности руководству. Руководство «Шин Бет» (израильская контрразведка) со дня своего основания постоянно внедряет в умы своих подчиненных постулат о том, что независимо от обстоятельств их отчеты в штаб-квартиру должны быть полными и правдивыми. Да, сама природа работы сотрудника спецслужб требует лжи внешнему миру, однако своему руководству оперативные работники должны говорить только правду.

Конечно, практика показывает, что ожидать всемерного исполнения этого принципа было бы весьма наивно. Рано или поздно человек, которому разрешено лгать при одних условиях, может солгать и в других. История той же «Шин Бет», также имеет свое темное пятно под названием «история автобуса № 300», когда сотрудники контрразведки по приказу своего руководства давали в рамках проводимого служебного расследования недостоверную информацию.

Рискну утверждать, что на сегодняшний день сотрудник СБ должен уже на «мышечном уровне» осознавать, что его служебная деятельность строго регламентируется действующим российским законодательством, за рамки которого он не имеет права выходить.

Кстати, дыр в наших законах столько, что это не так уж и сложно.

В последнее время на руководство СБ помимо всех его служебных обязанностей ложится еще одна функция – воспитательная, особенно по отношению к молодому пополнению.

Я прекрасно понимаю, что эта набившая оскомину еще на «государевой службе» истина скорее всего многими будет воспринята в штыки, так как жива еще память народная о «воспитательной работе», которую с нами проводили в советское время. Занудные партсобрания, отчеты о соцсоревновании и т.д., и т.п. Но позволю себе не согласиться, любую светлую идею можно дискредитировать, поручив ее воплощение идиотам. Ведь недаром ходила злая шутка о том, что ликвидировать организованную преступность элементарно, стоит только внедрить туда десяток замполитов.

Подход к воспитательной работе должен быть творческим и во многом индивидуальным.

Хотелось бы отметить, что работа негосударственных структур безопасности снизу

доверху строится на доверии. Каждый сотрудник СБ должен быть уверен, что ему полностью доверяют, должен ценить это доверие и никогда им не злоупотреблять.

Однако доверие подразумевает соответствующий контроль за деятельностью всех элементов системы безопасности предприятия, а в кадровой политике – разработку таких критериев оценки деятельности каждого отдельного работника, которые бы стимулировали его активность, способствовали объективной оценке его достижений и служебному росту и не толкали на злоупотребления.

Вывод – воспитательные методы должны подкрепляться контролем эффективности деятельности каждого сотрудника и жесткой профилактической работой по обеспечению собственной безопасности СБ. Причем с практикой, когда этим частенько занимаются дипломированные бездельники, надо заканчивать.

Проблема воспитательных мер тесно связана с задачей комплектования подразделений негосударственной безопасности квалифицированными кадрами. Эта проблема очень часто решается с помощью прежних связей. В свою очередь это имеет как положительные, так и отрицательные моменты, и, как показывает практика, минусы здесь очень часто могут перевешивать возможные плюсы. Да, действительно с прежними коллегами проще найти общий язык, они располагают определенными навыками и связями в соответствующих структурах. Но для них характерны следующие вещи.

Во-первых, как известно, если не «вариться» в определенной среде, то связи в «конторе» рано или поздно обрываются (обычно в течение 2-3 лет, а то и раньше).

Во-вторых, весьма распространен так называемый синдром «красных корочек». Это означает, что, потеряв официальное прикрытие в виде заветных слов и служебного удостоверения, отдельные персонажи становятся совершенно непригодны для оперативной работы.

В-третьих, комплектация подразделения безопасности только отставниками весьма чревата «пенсионным» синдромом. По своему опыту могу сказать, что существует определенная категория лиц, которая желает получать приличную зарплату исключительно только за факт своего присутствия на рабочем месте.

В-четвертых, сегодня обеспечение экономической безопасности – это не только опыт работы по сбору информации, но и знание экономики, аудита, современных информационных технологий, а также многое-многое другое.

Это в госструктурах можно распределить всех работников по линиям работы и каждому поручить какой-то конкретный участок: один ищет полезные связи и устанавливает с ними первичный контакт, другой ведет их изучение, третий осуществляет вербовку, четвертый «ведет» информатора и т.д. Ну а в итоге многим бывшим сотрудникам, даже имеющим большой опыт оперативной работы, очень часто требуется от двух месяцев до полугода, чтобы освоиться в негосударственных СБ и отойти от своей узкой специализации.

Показательно и то, что если на «государевой службе» существует определенная специализация, т.е. деление по принципу «оперативник» – «аналитик», «объектовик» – «линейщик», то в коммерческих структурах структура служебных обязанностей частенько бывает сильно размыта.

Исходя из вышеизложенного, выскажу возможно весьма спорное для многих мнение – совсем необязательно комплектовать службу безопасности полностью ветеранами спецслужб или правоохранительных органов. Как показывает практика, достаточно 30% высококлассных специалистов (которые составят костяк подразделения) для эффективного обучения подрастающего поколения.

Самым эффективным способом решения задачи по повышению квалификации «молодняка» без отрыва от производства может стать «работа в паре», т.е. когда новичок прикрепляется к более опытному сотруднику. Вероятность «наломать дров» по незнанию в этом случае значительно снижается, кроме того при работе в паре происходит так называемый мультипликативный эффект, когда «ветеран» передает свой богатый оперативный опыт «молодому», а тот, в свою очередь, консультирует его в области работы с компьютерной техникой и новыми информационными технологиями.

Еще одним эффективным способом повышения профессионализма сотрудников является

регулярная ротация кадров: время от времени сотрудники должны принимать участие в деятельности своих коллег и хотя бы в общих чертах представлять себе направление их работы. Жизнь уже неоднократно доказывала, что универсалы, способные делать все одинаково хорошо, в природе встречаются весьма редко. Но стремиться к взаимозаменяемости сотрудников с минимальным отрывом их друг от друга в знаниях и умениях жизненно необходимо.

Проблема воспитания и профессиональной подготовки связана еще и с тем, что массового пополнения (как было в 1991 и 1993 годах) негосударственного сектора безопасности профессиональными кадрами скорее всего уже не будет. Даже в случае, если разговоры о грядущих сокращениях подтвердятся, это кардинально не изменит ситуацию на рынке квалифицированных кадров в области безопасности.

Как мне кажется, это будет обусловлено следующими причинами.

1. В свете проблем с наполнением госбюджета сокращения и исход кадров из налоговой полиции маловероятны. Органы госбезопасности и так уже изрядно обескровлены рядом реструктуризаций. В органах внутренних дел ситуация с кадрами также весьма сложная, налицо явная нехватка самой продуктивной категории сотрудников – оперативников и следователей среднего возраста (по данным самого МВД, только 51% оперативных работников и следователей имеют высшее юридическое образование).

2. Уровень необходимой профессиональной доподготовки для работы в негосударственных структурах безопасности становится все выше и выше. Некоторые из уволившихся (особенно в регионах) на него просто не тянут. В немногочисленных службах безопасности коммерческих структур каждый сотрудник на счету, и когда в распоряжении руководителя СБ максимум три-четыре человека, он не может себе позволить, чтобы хоть кто-то один из них выпадал из игры, потому что сразу оголяется какой-нибудь важный участок работы. В негосударственных подразделениях безопасности все независимо от своей специализации должны владеть основными направлениями оперативной работы: привлекать к сотрудничеству информаторов и работать с ними далее, обрабатывать материалы СМИ и Интернета, анализировать и синтезировать полученные данные, готовить аналитические документы, – т.е. быть специалистами на все руки.

3. Постоянное общение с руководителями и сотрудниками СБ областей Центральной России позволяет мне утверждать, что в настоящий момент активное формирование подразделений безопасности (именно безопасности, а не охраны) идет в основном в регионах. Во многом это связано с очередным переделом рабоче-крестьянской собственности. Но если в Москве и Санкт-Петербурге имеется возможность выбора из нескольких квалифицированных кандидатов, то в регионах, к сожалению, это весьма проблематично. Ну а жителей столицы в провинцию, как известно, трактором не затащишь.

Как показывает практика захватов интересующего сектора экономики или сегмента рынка региона столичными акулами бизнеса, местные кадры в этих мероприятиях задействованы где-то от 10 до 40%. Причем в большинстве случаев это только информационно-поисковая работа. Обработка и анализ информации, планирование и проведение самих мероприятий, а также контроль за надлежащим исполнением директив лежат на людях, прибывших из центра.

Однако осуществлять оперативный мониторинг текущей обстановки издалека весьма сложно. Работа столичных специалистов вахтовым методом в течение двух-трех месяцев дает результаты только в том случае, если направлена на создание работоспособного подразделения безопасности на месте. Поэтому вопрос подготовки и переподготовки кадров для региональных СБ в самом ближайшем времени встанет во всей своей красе.

А теперь давайте попробуем нарисовать профессиограмму идеального сотрудника подразделения безопасности коммерческой структуры. Излишне говорить, что идеального не бывает и мы с вами работаем с тем человеческим материалом, который под рукой, но какие-то ориентиры все-таки должны быть.

Совершенно ясно, что для достижения успеха в своей профессиональной деятельности сотрудник службы безопасности должен обладать определенными качествами.

Во-первых, его образ мышления должен носить причинно-следственный характер, т.е., решая поставленную задачу, оперативник не должен ограничиваться констатацией известных

фактов, а стремиться к осознанию причин возникновения исследуемых явлений.

А раз так, то его мышлению необходимы следующие качества:

– глубина – способность проникнуть в сущность фактов, понять смысл происходящего, предвидеть ближайшие и отдаленные, прямые и побочные результаты явлений и поступков;

– широта – умение охватить широкий круг вопросов и фактов, привлекая знания из различных областей теории и практики;

– мобильность – способность к продуктивному мышлению, мобилизации и использованию знаний в сложных условиях, в привычной обстановке;

– быстрота – умение решать задачи в минимальное время, ускоренно оценивая обстановку и принимая необходимые меры;

– самостоятельность – способность к постановке цели и задач, умение находить их решение и пути к их достижению без посторонней помощи;

– целеустремленность – волевая направленность мышления на решение определенной задачи, способность длительное время удерживать ее в сознании и последовательно, планомерно думать над ее разрешением;

– критичность – умение взвешивать сообщения, факты, предположения, отыскивая ошибки и искажения, раскрывая причины их возникновения;

– гибкость – умение подойти к явлению с различных точек зрения, устанавливать зависимости и связи в порядке, обратном тому, который уже был усвоен, варьировать способы действия, перестраивать свою деятельность и изменять принятые решения в соответствии с новой обстановкой.

Работа в подразделениях безопасности требует от человека находчивости, хорошей образной памяти, умения быстро и хладнокровно принимать решения, высокого уровня организованности, настойчивости и эмоциональной устойчивости. Сотрудник СБ, используя свои профессиональные навыки, должен получать необходимую информацию об источниках угроз, осуществлять аналитическую обработку собранных сведений, а также синтезировать решение, результатом которого является предотвращение ущерба для предприятия.

Поэтому оценка профессиональной пригодности сотрудника службы безопасности предприятия должна учитывать социальную, реконструктивную, организационную, коммуникативную и поисковую стороны деятельности, в которых реализуются личностные качества, навыки и умения, обеспечивающие успех в его работе, а также его интеллектуальный уровень.

Социальный аспект деятельности сотрудника СБ в первую очередь состоит в стремлении создать на предприятии обстановку, препятствующую осуществлению преступных намерений.

Сущность **реконструктивной стороны** деятельности заключается в мысленном создании модели возможных преступлений и правонарушений, создании плана, направленного на предупреждение нанесения ущерба предприятию, и разработке основных версий в рамках проведения служебного расследования.

Эвристические способы анализа информации, в процессе которых реализуются возможности интуиции и воображения оперативника, усиленно используются особенно на начальном этапе работы. Хороший опер уже сегодня должен прогнозировать то, что его начальники потребуют от него завтра. Это очень важно, так как всегда существует разрыв между тем, что может показаться полезным «в поле», и тем, что считает важным руководство.

Специалисты в области оперативной психологии различают наглядно-действенное, образное и абстрактное мышление. Если рассматривать повседневную профессиональную деятельность сотрудника СБ, то он активно использует все три типа мышления, в процессе его работы все эти виды взаимодействуют и непрерывно переходят из одного в другой.

Как уже говорилось выше, анализ и синтез в оперативной работе имеют огромное значение.

Во-первых, сложность, противоречивость и большой объем оперативных материалов, получаемых в результате информационно-поисковой работы, дают повод говорить о невозможности получения конечного продукта (справки о проверке предполагаемого партнера, справки по материалам служебного расследования о хищении, оценке региона предполагаемой

инвестиционной активности) без тщательного анализа всех имеющихся в распоряжении фактов.

Для того чтобы качественно оценить складывающуюся оперативную обстановку, хаос жизненных событий и конфликтов должен обрести бесстрастную форму математической задачи: данные изначальной ситуации, последующее ее изменение, известные и неизвестные величины, сообразуясь с которыми придется действовать, средства, предоставляемые в распоряжение, и, наконец, цели операции.

Можно предложить следующую методологию анализа оперативником своей повседневной деятельности, состоящую из трех этапов: проверка своих действий перед началом операции, во время нее и по окончании. Анализ, предшествующий любому оперативному мероприятию, исключительно важен, так как готовит вас к предстоящим действиям, однако он никогда не бывает математически точным, поскольку мы имеем дело лишь с вероятностью события, т.е. с тем, что еще не произошло, и неизвестно, произойдет ли это так, как мы прогнозируем. Анализ во время действия крайне необходим, чтобы не сделать ошибочного шага, однако он не столь глубок – нет времени на долгие раздумья. Анализ после действия, напротив, подробный и обстоятельный, однако возможности что-то изменить уже нет. Каждый из этих способов по-своему несовершенен, но все они совместно образуют отличный аппарат.

Однако понимание материала, подготавливаемое анализом, может быть достигнуто только в результате синтеза. Версии, план служебного расследования, оценка полученных прямых и косвенных доказательств – все это синтетические образования.

В итоге оперативное мышление требует гармоничного сочетания анализа и синтеза.

Коммуникативная сторона деятельности сотрудника СБ предполагает активное использование речи в ее основных формах – устной и письменной. Умение передать свои мысли для него так же важно, как умение мыслить, а умение слушать и слышать, в свою очередь, не менее важно, чем умение говорить.

Профессиональная деятельность сотрудника СБ постоянно требует большой личной инициативы, упорства, настойчивости, целеустремленности и незаурядных организаторских способностей.

Он должен обладать системой психологических знаний, а также навыков и умений, которые способствуют разрешению различных сложных ситуаций и являются ключом к постижению истины. Эта тема достаточно глубоко поднималась ранее, поэтому ограничимся вышесказанным.

Коммуникативная сторона деятельности сотрудника СБ проявляется и в организации процесса получения информации от различных людей об интересующих его личностях, фирмах, их связях, наличии в отношении них компрматериалов и т.д.

Как уже говорилось выше, у сотрудника СБ нет четкого разделения по направлениям, он и «линейщик», и «объектовик» одновременно. Потребность в получении информации требует установления самых тесных контактов как с персоналом предприятия, так и с окружением и персоналом объектов оперативного интереса. А это далеко не просто. Люди разные, по-разному настроены: дружественно, требовательно, настороженно, выжидающе или даже агрессивно. И нужно не просто контактировать с ними, а завоевать уважение, доверие и авторитет.

Пожалуй, самое главное для оперативника – это умение разбираться в людях, находить пути к их сердцам и душам, отличить честного человека от стяжателя, ориентироваться в сложной иерархии группы расхитителей и безошибочно выделять в ней слабое звено, через которое можно было бы раскрыть сложное, замаскированное хищение.

Взгляд, специфический оборот речи, малейшее движение не должны остаться незамеченными. Любая мелочь может характеризовать человека.

Необходимо добавить и быстроту реакции на меняющуюся обстановку, умение общаться с людьми различных категорий – от директора крупного предприятия или НИИ до последовательно деградирующего грузчика. И к каждому нужно отыскать индивидуальный подход.

Со всеми этими людьми необходимо быстро вступить в контакт. Для деятельности оперативника характерны маневренность, трезвый учет меняющейся обстановки, находчивость, выбор наиболее целесообразных путей решения стоящих перед ним задач, правильное, с учетом конкретной ситуации, сочетание убеждения и принуждения в условиях соблюдения правовых

предписаний.

В последнее время в связи со все большей глобализацией сферы деятельности российских предприятий, выходом их на мировой рынок встает проблема владения сотрудниками СБ иностранными языками.

Иначе возможны различные ситуации. В качестве примера можно привести следующую историю. Японский премьер-министр Мори во время встречи с Б. Клинтоном после обмена рукопожатиями должен был спросить у американского президента «How are you?» (Как Вы поживаете?). На это тот должен был ответить «Fine, and you?» (Отлично, а Вы?). Далее Мори нужно было сказать: «Me too» (Я тоже). После этого к своим обязанностям должен был приступить переводчик.

Все выглядело достаточно просто, но Мори все перепутал и вместо – «How are you» – спросил: «Who are you?» (Кто Вы?). Клинтон решил схохмить и ответил: «Я муж Хиллари Клинтон… Ха,. Ха…». На что Мори невозмутимо произнес: «Я тоже… Ха… Ха… Ха…».

После чего воцарилась длительная пауза…

Организационная сторона деятельности сотрудника СБ выражается в собранности и целеустремленности (рефлекс цели), способствующих преодолению всех сложностей, возникающих в процессе работы. Оперативник должен обладать высоким уровнем самодисциплины и умением точно планировать свое и чужое время, организовать доверительных помощников, общественность и уметь продуктивно использовать эту помощь.

Он должен быть в курсе деятельности предприятия, его подразделений, вникнуть в эту деятельность. В идеале его задача – путем рекомендаций, советов, подготовки предложений по вопросам своей компетенции способствовать повышению эффективности работы всех звеньев организации в целях предотвращения угроз его безопасному функционированию.

Деятельность службы безопасности должна свести к минимуму саму возможность возникновения конфликтных ситуаций, уделяя значительное внимание предупреждению и профилактике возможных правонарушений.

Работа сотрудника СБ в значительной степени строится на его авторитете, служебных контактах, на сложившихся на предприятии деловых отношениях. А это, в свою очередь, зависит от того, как он себя «поставил», как своей работой он доказал необходимость функционирования СБ на предприятии, ее важность для деятельности предприятия, для решения поставленных руководством задач.

Если рассматривать хорошо организованные подразделения безопасности коммерческих структур, то можно безусловно прийти к выводу, что СБ приносит предприятию экономический эффект и непосредственно влияет на результаты хозяйственной деятельности, предупреждая убытки, сокращая или ликвидируя дебиторскую задолженность, получая информацию о конкурентах и нащупывая новые пути возможного развития предприятия.

Сущность **поисковой стороны** заключается в выявлении следов нарушений и преступлений, создании «портрета» его участников, т.е. таких характеристик, которые дают возможность последующей идентификации их личности.

Высокая эффективность наблюдения обеспечивается наличием определенной, ясно сформулированной задачи. В конечном итоге главную роль в наблюдении играет интеллект.

Наблюдение как психический процесс и форма деятельности вырабатывает интеллектуальное качество – профессиональную наблюдательность, которая становится чертой личности оперативника.

Есть также психологическая наблюдательность – умение подмечать и улавливать внешние проявления внутреннего мира людей, способность понимать их чувства, переживания, побуждения, мотивы и цели, распознавать психические свойства личности, угадывать психический «подтекст» каждого действия и поступка.

Очень важным аспектом психологической наблюдательности является умение наблюдать за собой, анализировать собственные поступки и действия, учитывать ошибки и вовремя исправлять их.

Не менее важно при расследовании этой категории дел выявить условия, которые способствовали совершению конкретных хищений. Все эти разрозненные факты представляют собой фрагменты целой картины, и надо обладать большим запасом разносторонних знаний,

большим опытом и терпением, чтобы из перечисленных выше признаков была воссоздана цельная картина сложного, замаскированного хищения.

На результатах работы сотрудника СБ очень сильно сказывается знание им внутреннего и внешнего окружения предприятия и умение быстро ориентироваться в текущей оперативной обстановке.

Интеллектуальные качества сотрудников СБ. Люди, которым по долгу службы приходится противостоять сотрудникам СБ, как правило, юридически грамотны, профессионально квалифицированны и весьма изворотливы. Результаты и масштабы их деятельности по нанесению ущерба защищаемому хозяйствующему субъекту не всегда заметны. Общеизвестно, что большинство случаев нанесения ущерба хозяйствующему субъекту совершается с использованием ошибок и недостатков в учете материальных и финансовых ценностей, поэтому, чтобы бороться с оппонентами на равных, сотрудники СБ должны знать основы бухгалтерского учета, товароведения, технологии изготовления продукции, особенности ее переработки, транспортировки и хранения. А так как работать приходится в самых различных областях промышленности, торговли и сельского хозяйства, то можно представить, какими широкими и разнообразными познаниями для этого нужно обладать.

Руководство предприятия и самой СБ должно всячески поощрять любознательность своих сотрудников, морально и материально стимулируя их потребности в приобретении знаний, прямо или косвенно связанных с профессиональными интересами и целями деятельности.

Одной из самых неприятных психологических проблем для сотрудника подразделения безопасности, какими бы интеллектуальными качествами он ни обладал, может стать так называемое «туннельное видение». Для того чтобы составить мнение о том, что это такое, и попытаться избежать этого дефекта восприятия, рассмотрим следующий пример.

Однажды литературный критик Б. Сарнов, изучая новинки советской поэзии, обнаружил в сборнике молодого поэта стихотворение Анны Ахматовой. Из любопытства в качестве эксперимента он решил показать злополучный сборник стихов своим знакомым, представителям разных профессий, и все испытуемые довольно легко нашли плагиат. Каково же было удивление критика, когда на руководимом им семинаре по литературоведению его участники – профессиональные литераторы – оказались бессильны выполнить аналогичное задание.

Анализируя подобные факты, Б. Сарнов сформулировал своеобразный закон, который гласит: «На определенном этапе профессионализации (в любых областях знания) люди не только получают и впитывают нужную для данной профессии информацию, но и лишаются подчас тех самых качеств, которые им профессионально же необходимы».

Объяснение этому следует искать в особенностях человеческой психики. Практика показывает: как только у человека появляется иная цель, отличная от основной, которая представляется важной и актуальной, она однозначно притягивает к себе внимание, концентрируя его волю. Сформировавшаяся психологическая установка на новую цель способна вызвать эффект «зашоренности».

В свое время в одном из областных управлений КГБ СССР ходил анекдот о том, как один опер, изучая документы на получение загранпаспорта, с удивлением прочитал в автобиографии некоего гражданина, что в конце 60-х тот работал истопником в КГБ. Проверка по учетам дала отрицательный результат. «Е-мое, да он же нелегал», – решил опер. Сияя от радости и мысленно крутя дырочку в лацкане своего пиджака, он вызвал гражданина по повестке и задал ему в лоб сакраментальный вопрос: «Вы действительно работали в КГБ?».

«Да, работал, – уверенно ответил объект интереса. – В Коллективной Городской Бане».

Нет, не зря в народе КГБ называли «Конторой глубинного бурения» – отдельные персонажи иногда бурили прямо до центра земли.

Конечно, этот случай можно отнести к явлениям нелепым и анекдотическим. Однако, как показывает опыт, к синдрому «туннельного видения» надо относиться весьма серьезно.

В этом плане весьма показателен эпизод из деятельности охраны французского президента Шарля де Голля.

Однажды французской службой безопасности была получена оперативная информация о

готовящемся на него покушении. Суть сообщения состояла в том, что по маршруту движения президентского кортежа, в куче песка на обочине шоссе, террористы заложили газовый баллон, начиненный 45 кг взрывчатки.

Если бы операцию возглавлял не слишком изощренный в своем деле специалист, то его действия были просты, как дважды два – немедленно информировать президента, изменить маршрут движения президентского кортежа, усилить меры безопасности и т.п.

Но в реальности все было значительно круче. Руководство службы безопасности во что бы то ни стало решило выявить и задержать злоумышленников. И после того, как саперы незаметно обезвредили взрывное устройство, все осталось по-прежнему.

В день планируемого покушения, как обычно, президентский кортеж двигался по привычному маршруту. Когда президентский «ситроен» поравнялся с вышеупомянутой песочной кучей, раздался мощный взрыв. Водитель рванул машину вперед что было мочи, и лишь чудо спасло жизнь генерала. Оказывается, никто не предусмотрел вероятности того, что террористы решат подстраховаться еще и канистрой с напалмом.

Опираясь на этот случай, можно вывести универсальное правило оперативной работы: **«Никакая другая задача не может и не должна отодвигать безопасность защищаемого физического или юридического лица на второй план».**

И, наконец, в заключение несколько слов о текучке кадров в подразделениях безопасности негосударственных структур. В последнее время среди определенной части российских бизнесменов очень популярен лозунг: «Не нравится – увольняйся!» Подход этот чрезвычайно порочен по своей сути. Текучка кадров – явление опасное не только с точки зрения оголения рабочих участков и возможной утечки информации, это еще и приличные финансовые и временные затраты на подготовку надежной замены.

Сегодня работник умственного труда, а сотрудник СБ относится именно к этой категории, продает владельцам предприятия не столько свою способность к труду, сколько конкретные результаты своей интеллектуальной деятельности. Данное обстоятельство отражает повсеместно возрастающую зависимость современного предприятия от его персонала (естественно, не только сотрудников подразделений безопасности), сегодня многие компании уже не могут с легкостью заменить одного работника другим, так как именно интеллектуальные способности составляющих их личностей служат залогом выживания и успеха на рынке.

В связи с этим руководство СБ должно быть в курсе всех изменений в настроении личного состава и отслеживать малейшие признаки недовольства.

Ну а если уход неминуем, то в большинстве случаев бывает дешевле отпустить сотрудника и остаться с ним в нормальных отношениях, чем удерживать его до последнего, вынуждая тем самым уйти, громко хлопнув дверью.

Кстати, иностранцы придумали очень эффективное лекарство от увольнений из-за неудовлетворенности своим положением. Если в результате тестирования или собеседования перед приемом на работу выясняется, что уровень подготовки и знаний претендента значительно превышает необходимый для выполнения его функциональных обязанностей, а в ближайшем будущем более значимых вакансий на предприятии не предвидится, то соискателю, несмотря ни на что, вежливо отказывают.

Глава 15. Опыт формирования системы безопасности холдинга

1. Введение

Сегодня, когда география экономических интересов российских компаний неуклонно расширяется, перед ними неотвратимо встает задача формирования системы корпоративной безопасности (СКБ). Это связано с тем, что большинство чрезвычайных ситуаций, имеющих место в компании, происходят именно в регионах.

В настоящий момент, ввиду назревающего очередного передела бывшей рабоче-крестьянской собственности, интерес к формированию систем корпоративной

безопасности должен будет заметно возрасти, причем на качественно новом уровне.

Цели и задачи создания системы корпоративной безопасности компании заключаются уже не столько в сборе, обработке, оценке и накоплении данных. Сегодня акцент должен быть сделан в первую очередь на функции информационного анализа и синтеза, а также на воплощение этих рекомендаций в жизнь. Именно благодаря им система корпоративной безопасности компании должна стать важнейшим инструментом, используемым для управления предпринимательскими рисками.

Выполнение этой тяжелой и кропотливой работы обуславливает необходимость наличия в штате высококвалифицированных специалистов, которые могут:

1) правильно и своевременно выделить, оценить и соотнести отдельные факты и явления, определяющие положение дел как в самой компании, так и в отрасли в целом, связать это с общей экономической и социально-политической ситуацией в стране и создать на основании всего этого единую интегрированную картину происходящих событий;

2) построить прогнозную оценку возможных направлений дальнейшего развития текущей оперативной ситуации и грамотно ранжировать их по степени вероятности, причем полученные выводы и рекомендации должны распространяться не только на сиюминутную ситуацию, но и учитывать направления стратегического развития компании;

3) и, наконец, на основании этих рекомендаций успешно решать стоящие перед компанией задачи, управлять предпринимательскими рисками.

К сожалению, на данный момент нет единого научного подхода к решению этих весьма сложных проблем, а специалисты-практики по данному поводу придерживаются во многом противоположных суждений. Поэтому в данном исследовании автор не претендует на истину в последней инстанции и подчеркивает, что его мнение может не совпадать с мнением его уважаемых коллег. Тем более что перед каждой компанией стоит сугубо индивидуальная задача формирования СКВ, и комплексный подход к ее созданию на практике пока весьма редок.

В плане обсуждения различных подходов к обеспечению безопасности весьма уместно привести следующий анекдот. Новый русский пригласил своего приятеля к себе в гости за город.

Тот приехал, и гордый хозяин стал показывать ему свои владения.

– Тут у меня типа минные поля, шесть рядов колючей проволоки, доты, дзоты. Дальше казармы батальона охраны. Около бани – пара «Шилок». Вот там, у леса, танковые ангары, ну и еще по мелочи склады боеприпасов и ГСМ.

В конце экскурсии подводит кореша к тщательно замаскированной ракетной шахте.

– А это, Колян, моя типа чисто конкретная гордость – пусковой комплекс баллистических ракет.

Ошалевший от увиденного Колян не выдерживает и спрашивает:

– Слышь, Вован, а на кой он тебе?

На что Вован усиленно морщит лоб и глубокомысленно отвечает:

– А заокеанские партнеры?

Эти трудности связаны еще и с тем, что многие структурные подразделения, которые имеют непосредственное отношение к обеспечению корпоративной безопасности (служба безопасности как таковая, отделы по взаимодействию с органами власти и общественными организациями, информационно-аналитический, отдел по связям с общественностью и некоторые другие), работают независимо друг от друга, а зачастую даже соперничают между собой.

Это специфическое психологическое противодействие более известно как «информационный монополизм». В компании к моменту создания СКБ имеется сложившийся баланс интересов, основанный на том, что каждый сотрудник (а тем более подразделение), владеющий определенным объемом информации по направлению своей деятельности, старается как можно меньше делиться ею с окружающими. Это обусловлено тем, что статус сотрудника (и подразделения), его необходимость для компании и соответственно получаемые им (ими) материальные блага определяются степенью доступа к этой информации.

Данное положение дел весьма характерно для корпоративных центров, что же касается дочерних предприятий в регионах, где и возникают основные проблемы, то там ситуация

вообще не выдерживает никакой критики.

2. В начале славных дел.

В качестве примера успешного формирования холдинга и соответственно его системы корпоративной безопасности мы рассмотрим одну из российских агропромышленных компаний (далее – «АПК»).

Наиболее типичные моменты неквалифицированного подхода к решению аналогичных проблем будут также иллюстрироваться примерами, но уже из практики других хозяйствующих субъектов.

Около десяти лет назад с фирмой – предшественницей «АПК» вместо денег за поставки сельхозпроизводителям Украины семян, удобрений и техники расплатились кукурузным зерном по очень низкой цене. Встал вопрос: что делать с таким количеством «царицы полей»?

Решение данной задачи весьма близко к целям традиционной разведывательной деятельности: «Пойди туда, не знаю куда, и принеси то, не знаю что!». Ее «конверсию» к экономическим отношениям можно провести с помощью следующего алгоритма.

1 этап. Четкое определение идеальных требований к объекту розыска, т.е. формальное описание качественных и количественных характеристик партнера для планирования и организации его точного розыска. Здесь необходима строгая формализация всех требуемых характеристик потенциального партнера, так как в противном случае на решение этой задачи вы рискуете потратить весь отпущенный вам Богом временной промежуток бытия. Помимо этого расхождения в понимании слабоформализуемых требований могут иметь для вас пагубные финансовые последствия.

В данном случае сельскохозяйственное сырье – кукуруза требовала своей переработки в ликвидный продукт, за который потребители были готовы платить «живые» деньги. Проведенные маркетинговые исследования показали, что в России есть всего две отрасли, в больших количествах потребляющие кукурузу, – комбикормовая и крахмалопаточная. Российское сельское хозяйство в то время было явно не тем рыночным сегментом, где водились деньги, поэтому выбор был сделан в пользу крахмалопаточного производства.

После выбора стратегического направления был проведен детальный анализ состояния дел в отрасли: в период либерализации цен крупные предприятия, производящие крахмал и патоку, пострадали больше всех, так как с обвалом отечественной легкой промышленности и резким снижением потребительского спроса на кондитерские изделия объемы потребления их продукции упали в несколько раз. Соответственно, значительно выросла себестоимость производства. А высокие ставки банковских кредитов начала 90-х годов окончательно добили монстров социалистической экономики. Мелкие заводы по производству крахмала также развалились, так как после отмены государственных дотаций на картофель их продукция оказалась неконкурентоспособной по отношению к импорту. И только средние предприятия более или менее успешно пережили время крутых перемен – это было обусловлено тем, что с ними охотнее работали поставщики сырья по давальческой схеме. Это спасало предприятия при полном отсутствии оборотных средств и снимало напряженность со сбытом готовой продукции.

2 этап. Состоит в проведении разведработы по созданию и уточнению перечня предполагаемых партнеров. Данный этап почти всегда связан со значительными затратами. Поэтому от того, насколько корректно было выбрано стратегическое направление развития, зависит эффективность всех дальнейших вложений. Любые ошибки или неточности, допущенные в начале пути, приводят к потере вкладываемых в дело финансовых и материальных ресурсов.

Для того чтобы получить список предполагаемых партнеров, необходимо выявить точки концентрации информации и ее носители, будь то коммерческие поисковые системы (к сожалению, большинство из них не отличается большой точностью), списки доставки почтовой корреспонденции, торговые реестры, компьютерные базы выданных лицензий, экспорта или импорта.

Фактурную информацию, которую можно получить в недрах российских министерств и

ведомств, лучше использовать не в «сыром», а в переработанном виде. Помимо имеющейся там базовой информации (телефонные справочники предприятий профильных министерств и ведомств, списки слушателей институтов повышения квалификации управленческих кадров и т.д.) сотрудники этих организаций периодически проводят различные исследования обзорного или узкоспециализированного плана. По результатам этих исследований готовятся систематизированные аналитические отчеты, которые представляют значительный оперативный интерес для поиска возможного кандидата на экономическое партнерство.

При отсутствии оперативных возможностей по установлению контактов с сотрудниками интересующих министерств и ведомств относительно недорого интересную информацию можно получить в редакциях отраслевых газет и журналов. Помимо тщательного знакомства с архивом издания (как на бумажных, так и на электронных носителях) необходима плотная работа и с самим коллективом редакции. Это целесообразно по нескольким соображениям.

Во-первых, как правило, сотрудники редакций профессиональных изданий располагают обширными и тесными контактами с большинством экспертов как в научном, так и в производственном секторе интересующей отрасли.

Во-вторых, далеко не все статьи и информационные материалы принимаются к печати, а фактографические и статистические данные там могут содержаться весьма полезные и интересные.

Аналогичная работа может проводиться и с коллективами отраслевых институтов усовершенствования руководящих кадров, специализированных книжных коллекторов и библиотек.

Дальнейшая работа по предприятиям – кандидатам на сотрудничество включает в себя комплексный сбор информации с использованием как собственных информационных возможностей, так и возможностей коллег и специализированных информационных консалтинговых агентств по месту регистрации (это связано с возможной регистрацией предприятия в свободных экономических зонах) и по месту ведения ими основной производственной деятельности.

Кстати, выявление имеющихся в интересующем вас регионе негосударственных структур, занимающихся вопросами экономической разведки и контрразведки, весьма полезно и в целях исследования возможного конфликта интересов, так как в первоначальный момент весьма сложно прогнозировать, с какой стороны вашей баррикады эти организации могут оказаться. А как показывает опыт, квалификация и возможности местных «бойцов невидимого фронта» по организации оперативных игр и «активных мероприятий» против «иноземцев» могут оказаться весьма высокими. Причем такие структуры, как правило, состоят из бывших сотрудников «системы», работают весьма жестко и располагают обширными связями не только в пределах СНГ, но и за рубежом.

Предварительная разработка предполагаемых партнеров должна осуществляться службой безопасности компании в тесном сотрудничестве с правоохранительными органами и спецслужбами, так как в случаях, когда можно с высокой степенью вероятности предположить плотное криминальное прикрытие исследуемого хозяйствующего субъекта, самостоятельная информационно-поисковая работа может быть связана с высокой степенью риска.

Если предприятие более или менее крупное, то очень много для предварительного понимания процессов формирования команды управления и взаимоотношений внутри нее может дать изучение материалов его многотиражной газеты за последние 3-4 года. Это позволяет составить мнение о том, как декларируемые цели и задачи совпадают с действительностью и насколько адекватно команда управления воспринимает свое место в бизнесе, а также получить массу очень интересной фактуры для грядущих служебных расследований. На этом, кстати, можно сэкономить изрядную сумму «представительских».

В рассматриваемом примере в процессе проведения информационно-поисковой работы были установлены несколько возможных предприятий-партнеров. После сравнительного многофакторного анализа рисков было решено остановиться на предприятии, расположенном в одной из ближайших к столице областей, где эта крахмальная эпопея и обрела свое дальнейшее продолжение.

3 этап. Исследование реального положения дел на предприятии-партнере. Данное

предприятие, одно из старейших в отрасли, к тому времени сумело пережить кризис, но работало весьма неритмично и по сути уже было банкротом. После приватизации власть на заводе перешла к трудовому коллективу, старого директора сняли, а нового выбрали по принципу «сам ворую и вам не мешаю». Руководство предприятия пребывало в состоянии постоянной алкогольной интоксикации, а счет похищенной продукции шел на вагоны. Электродвигатели, кабели, обмотку и прочее, что представляло хоть какую-то ценность, успешно сдали в пункты приема цветного лома. В стенах склада, где хранилось сырье, были огромные дыры, и туда свободно мог проникнуть любой желающий пополнить запасами кормов свое подсобное хозяйство.

Из собственного опыта могу добавить, что это не предел. В 1996 году при посещении одного из небольших кирпичных заводиков в одном из регионов центральной России я и мои коллеги на месте, где должно было располагаться данное предприятие, обнаружили только две небольшие кучи битого кирпича. Все остальное: бетонный забор, хозяйственные постройки и печи для обжига кирпича аккуратно разобрали и растащили по дворам местные аборигены.

Такая ситуация в регионах не в новинку, очень часто местные предприятия находятся под плотным контролем криминальных структур, и их номинальное руководство мало что решает. Мало того, на предприятии могут мирно уживаться сразу несколько криминальных группировок, в свое время договорившихся между собой и поделивших сферы влияния. При этом данный контроль над предприятием может выражаться не только в примитивном вымогательстве денег. Очень часто встречаются случаи, когда весь грузовой и легковой транспорт сдается в бесплатную аренду фиктивным ЗАО и ООО, и предприятие вынуждено платить за субаренду своей же техники. Аналогичная ситуация может сложиться и с принадлежащей предприятию недвижимостью, когда перепрофилированные детские сады, помещения ремонтно-коммунальных служб и складские помещения передаются в уставный капитал дочерних коммерческих структур, которые используют их под собственные хозяйственные нужды, совсем не заботясь о «материнском» предприятии.

Вспоминается случай, когда один такой «директор» передал своему «карманному» ООО АЗС предприятия, а потом в приказном порядке заставил подчиненных заправлять автотранспорт именно там по специальным талонам.

Для изъятия оборотных средств в «никому не принадлежащих» акционерных обществах действует во многом стандартная схема: это поставки сырья по цене, в несколько раз выше рыночной, когда долги за поставки вешаются на предприятие, а готовая продукция забирается по цене ниже себестоимости. Или выпуск предприятием векселей, расплата ими с большим дисконтом с «деловыми» партнерами за поставки сырья и отгрузка готовой продукции по ним по полной стоимости. Заключение договоров с фирмами-однодневками о передаче им товара на консигнацию и т.д.

Заработная плата здесь, как правило, не выплачивается, и то, что остается от этих «операций», успешно доворовывает трудовой коллектив.

В рассматриваемом примере после переговоров с производителями, у которых, как и у всех в нашей стране, были большие проблемы с деньгами, владельцами сельхозсырья была разработана давальческая схема: зерно кукурузы в обмен на готовую продукцию – крахмал и патоку, которая позволяла из малоликвидного сельскохозяйственного сырья получить полуфабрикат, востребованный пищевой промышленностью.

Для решения возникающих в регионах проблем компании, работающие по давальческой схеме, как правило, организуют по месту фактического нахождения предприятия свои представительства, которые могут насчитывать от одного до десяти и более человек (количество сотрудников определяется размерами предприятия и объемами контролируемых материальных и финансовых потоков). Кто-то делает это «спустя рукава», ограничиваясь формальным контролем за приемом очередной партии сырья и своевременной отгрузкой причитающейся продукции, сопровождая эти действия регулярной раздачей «слонов» первым лицам предприятия. Более продвинутые организации используют возможности расположенных «на земле» представительств для более детального сбора информации по вышеприведенной схеме, активных контактов с местными органами законодательной и исполнительной власти, представителями местной общественности, правоохранительными и налоговыми органами с

целью формирования местного лобби на случай возникновения нередких для нашей страны экстремальных ситуаций.

Кстати, уверенность в том, что в регионах все можно решить звонком из Москвы, при нынешнем «уездном сепаратизме» – фикция. Местное начальство может обладать богатым опытом саботажа самых грозных звонков откуда бы то ни было.

Ранее уже рассматривалась схема привлечения к доверительному сотрудничеству информаторов службы безопасности. Применительно к описываемым ситуациям необходимо добавить, что при любой форме сотрудничества с региональными предприятиями необходимо обязательное приобретение альтернативных доверительных источников информации, в первую очередь в его руководстве и бухгалтерии. Почему – мы увидим в дальнейшем.

На первых этапах владельцев давальческого сырья обычно мало волнует внутренняя жизнь предприятия и его проблемы. Но, как правило, как только контролирующим предприятие неформальным структурам становятся понятны перспективы выхода продукции на внутренний и внешний рынки, ситуация резко меняется. Первоначальная конвенция о невмешательстве нарушается, и появляется непреодолимое желание подмять весь бизнес под себя.

Дальнейшее стандартное развитие ситуации – это организация внеочередного собрания акционеров, на котором «неформалы» планируют с помощью контрольного пакета акций ввести своих людей в совет директоров и полностью взять ситуацию под контроль.

При получении сигнальной информации о данном факте поставщики обычно встают перед выбором – у них на предприятии есть сырье, готовая продукция и определенные оборотные средства, а значит, после акционерного собрания они будут иметь большие проблемы и доказывать обоснованность своих прав и требований людям, живущим исключительно «по понятиям». Остается только один выход – стать хозяевами предприятия.

В компании «АПК» оперативно, сразу после первых признаков обострения конфликта был создан кризисный штаб из представителей руководства компании и сотрудников ее структурных подразделений, разработан план действий, в дружественных банках получены и обналичены кредитные средства для скупки акций у трудового коллектива. Из бывших сотрудников спецслужб и правоохранительных органов сформированы региональное подразделение охраны и специальная выездная группа службы безопасности компании (далее – СВГ), действия которой мы и попытаемся рассмотреть более подробно.

3. Война в королевстве кривых зеркал

В настоящее время, анализируя методы получения контроля над хозяйствующим субъектами в различных городах и весях нашей пока еще необъятной Родины, можно уверенно говорить об определенной последовательности действий и во многом едином стандарте их проведения.

В рассматриваемом случае СВГ агропромышленной компании по прибытии на место дислокации предприятия были установлены и углублены рабочие контакты (основы для этого были заложены ранее сотрудниками местного регионального представительства) с местной администрацией всех уровней, с территориальными правоохранительными, налоговыми, таможенными органами и спецслужбами. С данными структурами была проведена работа по созданию достойного имиджа компании, разъяснению целей приобретения ею именно этого предприятия, масштабов возможных инвестиций и перспектив создания новых рабочих мест в данной местности.

Как правило, местная администрация, если, конечно, она сама не является неформальным «покровителем» предприятия, кровно заинтересована в его подъеме. Это и платежи в местный бюджет, и несколько сотен, а порой и тысяч сотрудников предприятия и членов их семей, имеющих устойчивые доходы. Ну развалится предприятие окончательно, и где они будут искать средства к существованию?

Кстати, в настоящее время во многих областных, краевых и республиканских органах исполнительной власти, а также в наиболее продвинутых муниципальных образованиях существуют специальные подразделения по экономической безопасности (данные структуры могут иметь различные названия, но сути дела это не меняет). Как правило, их возглавляют

люди, имеющие опыт оперативной и аналитической работы в правоохранительных органах и спецслужбах и хорошо представляющие, где, что и как надо «копать».

С данными структурами лучше сразу установить плодотворные рабочие отношения, так как при определенных ситуациях противодействие с их стороны будет значительно более результативным, чем от любых «неформальных» структур.

Возвращаясь к рассматриваемому примеру: одновременно СВГ была организована специальная агитационная кампания по обработке в нужном ключе местного населения.

Как показывает опыт, положительные последствия проведения подобных действий имеют сильный дополнительный пропагандистский эффект для формирования позиции местных властей – от организации писем во все мало-мальски значимые структуры со стороны «возмущенной» или «благодарной» вам общественности до организации митингов и пикетов в вашу поддержку. В данном случае неплохо вспомнить В.И. Ленина, который любил напоминать своим соратникам, что умонастроение толпы не терпит пустоты и на место одной идеологии неизменно приходит что-то другое. То есть, если о соответствующих «активных мероприятиях» не позаботитесь вы, то об этом могут позаботиться ваши оппоненты, и перспективы у них в этом плане неплохие. В рассматриваемом примере работа СВГ компании с народными массами велась по двум направлениям.

1. Массовая пропаганда с максимальным охватом местного населения.

2. Индивидуальная разъяснительная работа.

Представители компании открыто выступали перед людьми, объясняя им свои цели и перспективы развития. Причем воздействие посредством митингов, радио– и телевыступлений закреплялось в сознании масс распространением печатной продукции и соответствующих слухов. Для этого в достаточном количестве были напечатаны и распространены агитационные плакаты и листовки, в которых понятным языком с привлечением методик нейролингвистического программирования раскрывались пути выхода предприятия из кризиса (разумеется, возможного только при руководящей и направляющей роли компании «АПК»), а в целенаправленно распространяемых слухах рисовались радужные перспективы неизбежно грядущего светлого будущего.

В плане индивидуальной обработки населения особое внимание было уделено неформальным лидерам трудового коллектива и местным жителям, пользующихся авторитетом (совсем не обязательно криминальным). Достаточно эффективно показало себя использование в качестве агитационной визитной карточки компании высказанное и доведенное до «широких народных масс» мнение (разумеется, положительное) о ней людей, проживающих (ранее проживавших) в данной местности и добившихся определенных значимых успехов в различных сферах деятельности. При подборе таких агитаторов главную ставку следует делать в первую очередь на людей «из народа» – учителей, врачей, военнослужащих и ни в коем случае не на местных «ларечников».

В рассматриваемом случае активного информационного противодействия со стороны оппонентов не было. Однако при попытках сплотить трудовой коллектив против вас очень сильно могут пригодиться собранные ранее сведения о персоналиях, на которых ваши недруги попытаются сделать свою ставку (типовая схема возможных «активных мероприятий» оппонентов по дестабилизации вашего хозяйствующего субъекта уже приводилась ранее).

Сам процесс подготовки кампании по скупке акций у трудового коллектива проводился сотрудниками компании в обстановке строгой секретности с целью недопущения утечки информации о сроках и масштабах данного явления. Если обратиться к практике, то при квалифицированно проведенной подготовке, сопровождающейся «активными мероприятиями» по дезинформации оппонентов, ответные контрдействия начинаются лишь на третий-четвертый день. Выигрыш временной монополии на скупку акций в три-четыре дня обычно бывает решающим, так как по статистике за это время можно скупить от 30 до 45% акций пролетариата по относительно невысоким ценам, что и произошло в рассматриваемом случае.

Задержка в три-четыре дня в действиях противоборствующей стороны при ее полной неинформированности определяется тем, что оппонентам необходимо какое-то время, чтобы:

а) прийти в себя от неожиданности;

б) создать с помощью коррумпированной части руководства предприятия

работоспособную альтернативную структуру по контрскупке акций у трудового коллектива;

в) собрать необходимые для ее функционирования финансовые ресурсы. Для этого обычно задействуются ресурсы криминального «общака» и наличность подконтрольных «неформалам» хозяйствующих субъектов.

После концентрации контрольного пакета акций предприятия в одних руках было проведено собрание его акционеров, после которого совет директоров предприятия стал состоять только из представителей агропромышленной компании.

Похмельный синдром ее оппонентов после проигрыша закончился апофеозом – организацией «разборки» и попыткой выяснения отношений силовыми методами. Вот тут-то еще раз очень сильно пригодились наработанные связи с правоохранительными органами, а также приобретенный ранее аппарат доверительных помощников и накопленные информационные массивы по раскладу сил и средств доморощенных «мафиози».

Учитывая горячее желание представителей местных аборигенов встретиться и поговорить, что называется, «за жизнь», рандеву было проведено в достаточно жесткой форме и исключительно на юридическом языке. Местным «Аль Капоне» в ультимативной форме было предложено оставить предприятие в покое. В качестве небольшого сюрприза было продемонстрировано несколько досье, где было четко указано, что на ком «висит» и где кого искать в случае чего.

Кстати, показателем высокого класса информационно-поисковой и аналитической работы является также наличие перечня параллельных (т.е. не связанных с данным предприятием) экономических интересов заинтересованных персоналий и демонстрация возможностей по их полной (экономических интересов) дестабилизации.

4 . Формирование системы безопасности

После проведения собрания акционеров на предприятии началось наведение строгого «уставного» порядка и формирование системы корпоративной безопасности холдинга.

Как показывает практика, первое, чем обычно занимаются новоиспеченные владельцы, – это организация на приобретенном предприятии эффективной системы безопасности. Совместно с созданным подразделением безопасности и с привлечением специалистов различных структурных подразделений головной компании «АПК» новое руководство провело инвентаризацию всего предприятия, доскональную юридическую проверку всех его документов и заключенных договоров, а также финансовый аудит.

При активном участии службы безопасности было проведено детальное разбирательство по кредиторской и дебиторской задолженности предприятия. Как правило, в таких случаях долги предприятия обычно в несколько раз превышают стоимость покупки контрольного пакета его акций.

Как показывает жизнь, некоторые внутренние резервы можно изыскать даже на предприятии-банкроте. Иногда, чтобы расчистить его территорию, приходится вывести несколько эшелонов лома черного металла, он, слава богу, еще не так популярен, как цветной. При проведении открытого тендера между местными «металлистами» можно получить приличную сумму в «живых» деньгах на выплату различных долгов.

В рассматриваемом нами случае санация предприятия продолжалась несколько месяцев. На это время завод был остановлен, его трудовой коллектив занимался восстановительными работами, получая текущую зарплату. Проведенная инвентаризация показала, что оборудование, имеющееся в наличии, работает с КПД в 20-30% от изначальных мощностей. Была разработана и воплощена инвестиционная программа стоимостью несколько миллионов долларов. Для того чтобы вывести завод на современный технологический уровень, основная часть этих средств была направлена на кардинальное техническое перевооружение основных фондов. После этих изменений выпуск продукции уже в следующем году вырос в несколько раз.

Одновременно проводилась активная информационно-поисковая работа по поиску новых направлений развития и свободных рыночных ниш. Ее результатом стало создание и оснащение высокотехнологичным западным оборудованием нового производственного участка по

производству перспективной кормовой биодобавки (на основе кукурузного белка), используемой в животноводстве и в производстве кормов для домашних животных. Также был открыт отдельный цех по выпуску пивного солода, продукцию которого с удовольствием покупает местный пивзавод.

Но все это было невозможно сделать, не решив проблему кадров. К сожалению, квалификационный уровень руководителей и ИТР региональных предприятий для работы в условиях рыночной экономики традиционно низок. В столице, конечно, много молодых перспективных менеджеров, и заманить их на постоянное местожительство в регионы (а особенно в отдаленные) весьма проблематично.

Проблема недостатка квалифицированных кадров (а вместе с ней и риски, связанные с некачественным менеджментом) появилась в России сразу же после перехода к рыночной экономике. Однако, если в начале реформ рынок нуждался не столько в управляющих и специалистах, сколько в предпринимателях, т.е. людях, которые могут найти нишу для развития бизнеса и собрать вокруг себя группу энтузиастов, то на сегодняшний день большинство российских компаний уже достигли определенного уровня в своем развитии, при котором работать по-старому уже просто невозможно. На определенном этапе деятельности у компании возникает необходимость совершить качественный скачок именно в сфере управления. Это означает необходимость выработки внутренней технологии функционирования компании – разработки процедур и регламента, т.е. ответить на вопросы: кто, за что и в какой момент отвечает. Для ровной каждодневной работы компания из группы энтузиастов должна превратиться в механизм, больше всего напоминающий конвейер.

То есть компании, которая закончила стадию своего развития и переходит к росту, становятся просто необходимы опытные управляющие. Но именно их на рынке труда очень мало. Кстати, все это совершенно естественно – большинство специалистов по управлению на сегодняшний день просто не успели еще сформироваться.

Попытки решать эту проблему с помощью найма специалистов, прошедших «школу» в западных компаниях, не всегда оказываются успешными. Российская действительность имеет свою специфику, и специалисты, сформировавшиеся как менеджеры «западного» типа, зачастую оказываются слишком технологичными и негибкими.

Возможности срочного повышения квалификации кадров тоже очень ограничены, система повышения квалификации практически не существует из-за отсутствия опытных преподавателей. А лидеры отрасли, чей опыт можно использовать, не особенно желают им делиться.

Поэтому проблему недостатка управленцев может решить, пожалуй, только накопление менеджерами российских фирм собственного опыта и широкое использование консалтинга во всех его проявлениях.

Компания «АПК» решила проблему кадров следующим образом. На региональное предприятие в длительную командировку были направлены доверенные сотрудники предприятия и… несколько отставников Вооруженных сил, имевших опыт руководства организациями и ведомственными предприятиями министерства обороны. Этот симбиоз и должен был превратить региональное подразделение в четко налаженный конвейер.

Вместе с тем на предприятии был сформирован список кандидатов резерва на руководящие должности. Компания пошла даже на большее, сотрудникам предприятия, реально доказавшим свои деловые качества, была оказана финансовая помощь в получении высшего или специального профильного образования.

Вспоминается аналогичный случай, когда руководство одного предприятия, просчитав все затраты на подготовку специалистов для эксплуатации нового импортного оборудования, приняло решение послать их на стажировку за рубеж, а не организовывать процесс обучения в России, посчитав, что помимо технических навыков должен быть изучен и менталитет трудовых отношений западных рабочих с последующим перенесением его в местные условия.

Естественно, что все эти процессы должны проходить под недремлющим оком службы безопасности компании. Если совершить исторический экскурс в историю этого вопроса, то можно отметить, что еще в 30-е годы нашего века товарищ Сталин, обращаясь к товарищу Берия, прозорливо заметил: «Кадры решают все, помни об этом, Лаврентий!» и был, как всегда,

прав.

Далее в рассматриваемом нами примере события развивались следующим образом – к руководству компании «АПК» с предложением о приобретении контрольного пакета акций у трудового коллектива предприятия обратилось руководство однопрофильного предприятия, расположенного в соседнем субъекте Федерации. Дела там обстояли несколько лучше, чем на первом предприятии до его покупки, но недостаток оборотных средств и старое оборудование не давали заводу реальных шансов на выживание в условиях рыночной экономики. Нужен был стратегический инвестор, способный вытянуть предприятие из долговой пропасти.

Для удобства управления двумя предприятиями сформировался холдинг «АПК». Главной целью создания холдинга была минимизация издержек производства. Компании в разгоравшейся острой конкурентной борьбе было просто жизненно необходимо ввести единое управление производственными подразделениями. Естественно, что это было просто невозможно без планирования хозяйственной деятельности. К сожалению, в современных российских условиях внедрение даже элементов планирования сопряжено с большими трудностями психологического характера.

Первым делом в холдинге были введены единая система отчетности и очень жесткое нормирование, привязанное к тонне продукции, – это дало значительную экономию ресурсов. Жестокое планирование было завязано на отдел реализации, и если раньше месяцами решались вопросы, как и сколько производить, то теперь все это стало делаться автоматически. Главенствующая роль отдела реализации заключалась в том, что именно он формирует производственный план холдинга и отпускную цену реализации готовой продукции, производственные подразделения лишь подтверждают возможность и сроки его исполнения по выпуску утвержденной номенклатуры. Функции оперативного контроля результатов производственной деятельности выполняет компьютерная программа учета произведенной продукции, издержек ее производства и учета ее отгрузки конечному потребителю.

Приобретение второго предприятия, несмотря на определенные организационные и финансовые трудности, позволило стабилизировать производственную деятельность холдинга. Оба предприятия по номенклатуре выпускаемой продукции во многом дублируют друг друга, и если случаются форс-мажорные обстоятельства на одном заводе, его обязательства перед партнерами выполняются на мощностях другого предприятия.

Для удобства с самих заводов был снят целый ряд функций – финансирование, снабжение и сбыт осуществляются из московского офиса. Предприятия работают только как производственные подразделения: им поставляют сырье, сообщают, сколько и какой продукции из него произвести, они ее выпускают, отправляют заказчику и получают причитающиеся деньги.

Концентрация этих функций позволяет получить и весьма существенную экономию: для каждого предприятия в отдельности было бы весьма накладно вести собственную информационную работу по изучению рынка и основных конкурентов. Грамотно поставленное информационное обеспечение бизнеса в холдинге позволяет вести четко выверенную хозяйственную политику на основе изучения главного конкурента холдинга – российского филиала крупной американской корпорации «К». В одном из своих интервью руководитель холдинга откровенно признал, что иметь такого цивилизованного конкурента, как «К», благо для его компании, претендующей на первые роли в отрасли. Компания сэкономила кучу денег, внимательно изучая своего конкурента, анализируя его шаги и технологические решения.

Показателен и опыт сотрудничества холдинга «АПК» с… конкурентами. Так, например, совместно осуществляется ряд действий, направленных на недопущение криминальных структур в отрасль. При поддержке Минсельхозпрода совместно создана лоббистская структура, задачи которой – отстаивание экономических интересов товаропроизводителей отрасли в законодательных и исполнительных структурах.

Исходя из вышеизложенного, можно предложить следующие основные направления построения системы корпоративной безопасности компании.

1. Экономическая разведка – организация добывания своевременной информации для выработки руководством компании наиболее рациональных управленческих решений по вопросам финансово-хозяйственной деятельности, соответствующих складывающейся

обстановке, стратегическим целям и оперативным задачам, позволяющим избежать неудач в своей деятельности.

Сбор, анализ и обработка данной информации является наиболее ответственным звеном не только системы обеспечения безопасности, но и маркетинга, поскольку на ее основе вырабатывается политика компании.

2. Экономическая контрразведка и внутренняя безопасность:

– противодействие внутренней коррупции, попыткам нанесения ущерба компании ее работниками, причем речь идет не только о воровстве, но и о некомпетентности;

– проведение служебных расследований фактов подлога, хищений и иного нанесения ущерба компании;

– противодействие криминальным угрозам;

– выявление источников информации структур организованной преступности и промышленного шпионажа среди сотрудников компании;

– проверка устраивающихся на работу и периодическая профилактическая проверка лояльности персонала компании;

– обеспечение физической безопасности руководства компании и ее персонала (силовое и оперативное);

– предупреждение негативных процессов в трудовом коллективе компании, которые могут привезти к чрезвычайным происшествиям;

– обеспечение безопасности движимого и недвижимого имущества компании.

3. Информационно-аналитическая работа. Это направление обеспечивает упорядоченное накопление, научно обоснованное обобщение и анализ информации по различным направлениям безопасности компании с выделением как положительных, так и отрицательных тенденций процесса обеспечения безопасности и на этой основе выработку предложений по дальнейшему развитию данных тенденций либо их нейтрализации. В регионах оно может быть оформлено в виде одного-двух человек, поддерживающих постоянную связь с центром и накапливающих и оценивающих текущую ситуацию на местах.

4. Информационная безопасность (обеспечение защиты как сведений, составляющих коммерческую тайну, так и жизненно важных для бесперебойного функционирования предприятия информационных массивов):

– организационно-режимные меры по работе с конфиденциальной информацией во всех ее формах (бумажные, электронные и др. носители информации);

– противодействие частным техническим разведкам;

– полный комплекс обеспечения безопасности локальных компьютеров и внутренних компьютерных сетей, обеспечение безопасной работы выходов в Интернет;

– обеспечение безопасности каналов связи.

5. Взаимодействие с местными властными структурами и правоохранительными органами. Это взаимодействие обычно строится по следующему принципу: головное подразделение безопасности – федеральная исполнительная власть и центральные аппараты МВД, ФСБ, ФСНП, ГТК и прокуратуры; подразделения безопасности на местах – территориальные органы.

6. Обучение персонала по адаптированным программам согласно организационно-штатной расстановке и выполняемым служебным обязанностям основным направлениям обеспечения корпоративной безопасности компании.

7. Пропагандистское обеспечение политики компании («активные мероприятия»).

Если говорить о воплощении этой концепции на практике, то одним из возможных решений является введение горизонтальной системы подчинения региональных подразделений безопасности первому вице-президенту компании по административно-правовым вопросам, который курирует службу безопасности, информационно-аналитический отдел, юридический отдел, отдел кадров и отдел по связям с общественностью.

Именно на административно-правовой блок и должен возлагаться весь комплекс проблем, связанных с обеспечением безопасности компании.

В региональных предприятиях, которые составляют основную массу «дочек», оперативный состав подразделений безопасности насчитывает обычно до пяти человек. Они

работают в тесном контакте с подразделениями центрального аппарата компании, относящимися к сфере обеспечения безопасности.

Заместители директоров «дочек» по административно-правовым вопросам помимо оперативного подчинения своим непосредственным руководителям должны быть напрямую подчинены шефу всей системы корпоративной безопасности. Большинство региональных топ-менеджеров такую систему воспринимают настороженно, не без основания чувствуя себя «под колпаком».

Можно по-разному относиться к этой действительно непростой ситуации, но нельзя не отметить, что помимо комплексного обеспечения безопасности такая система способствует решению стратегической для каждой молодой российской компании проблемы – консолидации вошедших в нее структур и их работе на единый конечный результат.

Непросто решаются и кадровые проблемы, на сегодняшний день основным источником кадров для подразделений безопасности являются спецслужбы и правоохранительные органы. Как правило, это профессионально подготовленные, опытные, имеющие высокий уровень квалификации старшие офицеры запаса МВД, госбезопасности и военной разведки, многие из которых имеют по два высших образования.

Но ситуация меняется, сегодня комплексное обеспечение безопасности – это не только опыт оперативной работы, но и знание экономики, аудита, современных информационных технологий и многое другое. А поэтому в данные структуры все чаще и чаще привлекают молодые перспективные кадры с «гражданки». Особенно это касается тех, кто имеет экономическое или специальное техническое образование.

Хотелось бы отметить еще один важный момент: вся работа системы корпоративной безопасности снизу доверху строится на доверии. Если СБ не пользуется доверием руководства компании, ее информация ничего не стоит, и вся ее многосторонняя деятельность теряет смысл.

Если сотрудник СБ не пользуется доверием своего непосредственного руководства, то ему здесь не место. Каждый оперативник должен быть абсолютно уверен, что ему полностью доверяют, должен ценить это доверие и никогда им не злоупотреблять. Однако доверие не исключает, а, напротив, подразумевает соответствующий контроль за деятельностью всех элементов системы корпоративной безопасности, а в кадровой политике – разработку таких критериев оценки деятельности каждого отдельного работника, которые бы стимулировали его активность, способствовали объективной оценке его достижений, его служебному росту и не толкали на злоупотребления.

В заключение хотелось бы еще раз напомнить, что полученная информация, как и сама система корпоративной безопасности вообще – не самоцель. Эта система является всего лишь предпосылкой и одним из средств эффективной экономической политики и стратегии, но сама по себе никак не может заменить ни политику, ни стратегию, ни экономическую мощь хозяйствующего субъекта.

Решающим фактором конкурентной борьбы является способность руководителей предприятия эффективно использовать полученную и обработанную информацию. Без мудрой и реалистичной политики даже самые своевременные и достоверные разведывательные данные будут бесполезны и не принесут никакой пользы предприятию. Поэтому полезность и необходимость системы корпоративной безопасности полностью зависит от того, как она направляется и используется людьми, принимающими стратегические для компании решения.

Глава 16. Экономическая разведка и контрразведка в истории развития цивилизации

1. Истоки промышленного шпионажа

Разведывательная деятельность (шпионаж) – явление столь же древнее, как и сама наша цивилизация. Ведь недаром согласно классической иерархии древнейших профессий она занимает второе место, отставая от проституции и опережая журналистику. Если верить

Библии, Господь Бог приступил к организации разведки уже вскоре после того, как создал небо и землю, а также человека – «по образу и подобию своему».

Непосредственное руководство разведкой было поручено пророкам, особенно – как рассказывается в библейской Книге Чисел (глава 13) – пророку Моисею.

Я не стану излагать «указания господни» и распоряжения Моисея и подробно описывать первую разведывательную операцию по обозрению Земли, длившуюся 40 дней. Мораль этого эпизода из Библии – проста, доброкачественная разведка всегда принесет богатые плоды. Экономическая разведка как неотъемлемый компонент исторического развития производительных сил меняла характер, формы и проявления в соответствии с эволюцией способа производства и уровнем развития науки и техники. В историческом аспекте экономическая разведка едва ли не старше военной и политической.

Классический пример экономической разведки можно найти уже в романтической истории, относящейся примерно к XV веку до нашей эры. В ней рассказывается о китайской принцессе, отправляющейся к своему возлюбленному за границу в шляпе из живых цветов, где были спрятаны шелковичные черви.

Родиной первых теоретиков разведки считается Китай, там уже в IV веке до нашей эры появился первый фундаментальный труд об этом нелегком ремесле. Это была книга «Искусство войны» блестящего китайского философа Сунь Цзы: «Если просвещенный государь или рассудительный генерал одерживают победу над противниками каждый раз, когда они переходят к действиям, то это достигается благодаря предварительной информации. Так называемая предварительная информация не может быть получена ни от духов, ни от божеств, ни по аналогии с прошлыми событиями, ни путем расчетов. Ее необходимо получить от человека, который знаком с ситуацией противника».

Сильный толчок развитию экономической разведки дало разделение труда и возникновение торговли и денег, что произошло в период разложения первобытного строя и возникновения рабовладельческого общества.

«Дело мужчин – наживать, дело женщин – сохранять», – писал Аристотель. Вряд ли римские легионеры читали философа, но поступали они в полном согласии с постулатом великого грека. Через свою разведку Рим получал информацию. Сведения о состоянии любой страны собирались по многим экономическим аспектам, начиная от климата и наличия дорог и кончая плодородием земель, трудолюбием населения и наличием продовольственных запасов. Особой заботой сената было выявление объемов и мест захоронения сокровищ, накопленных царями и правителями намеченных для завоевания земель. И то, что ныне представляется чуть ли не случайным выбором в захватнических войнах, в действительности представляло собой хорошо продуманную стратегию по захвату наиболее богатых стран и территорий.

Рим упивался собственным военным могуществом и знал, что противостоять его железным легионам не в состоянии ни рафинированная организованность эллинов, ни дикая храбрость парфян, ни бессильная ярость местных царьков. Выбор направления удара в первую очередь обусловливался тем, что может принести победа. Это и предопределяло необходимость хорошо поставленной разведывательной деятельности. Именно хорошо поставленная экономическая разведка позволила Риму, как гигантскому спруту, вытягивать из покоренных стран золото, серебро, жемчуг, пурпур и шелк, ценившийся в древнем мире наравне с золотом.

Так или иначе эмбрион экономической разведки, возникнув в доисторические времена, развился с зарождением торговли и ремесел. Как только те или иные приемы, приспособления, нововведения начинали приносить выгоды их владельцам, они тут же пытались их засекретить. Те же, кто терял на незнании, старались овладеть этими секретами любой ценой.

Зародышем коммерческой разведки, набиравшей силу с развитием ремесел и торговли, был частный шпионаж. Еще на заре цивилизации египетские торговые дома, афинские торговцы и родосские купцы осуществляли сбор тайной информации, наличие которой могло бы способствовать коммерческому успеху. Но такая разведка носила эпизодический характер и осуществлялась самими торговцами или их посредниками. Купцы старались узнать, какой товар, какого качества, в каком количестве привезли на данный рынок конкуренты, по какой цене будут продавать. Разумеется, по возможности они не упускали случая подпортить товар конкурентов, пустить слух об их нечистоплотности, об их мнимых и действительных пороках,

оболгать, а также отметить непомерно высокие цены при недопустимом качестве товаров. Позднее все эти приемы получили более наукообразные и благозвучные названия – диффамация, имидж, конъюнктурный анализ, реклама и т.д.

В позднее средневековье наряду с государственной экономической разведкой в торговых городах Средиземноморья зародилась и частная разведка североитальянских торговых компаний. Венеция и Генуя стали центрами экономической разведки, где коммерческие тайны ценились выше, чем политические. Начиная с XI века все богатство и мощь, а значит, и жизненный уровень итальянских городов-государств, все в большей и большей степени зависели от торговли с арабским Востоком и, естественно, от всех случайностей и опасностей, связанных с этим видом деятельности. Все купцы и дипломаты, отправлявшиеся в зарубежные страны, становились агентами разведки Светлейшего (титул правителя Венеции) как по коммерческим, так и по политическим вопросам. Благодаря этому маленькой республике удалось занять ведущие позиции и сохранить их, несмотря на открытие новых океанских путей и появление больших государственных образований и великих держав.

Первая настоящая частная разведслужба была создана флорентийскими купцами-банкирами (эти виды деятельности в то время часто совмещались) в XIV веке. Затем такую разведслужбу создали Фуггеры из Аусбурга, которые в XV и XVI веках входили в число крупнейших промышленников и дельцов.

Под руководством Якоба Фуггера (1459-1525) функционировала высокоэффективная разведывательная сеть, основой которой служили многочисленные представительства фирм в различных европейских странах. Распространялось даже специальное информационное письмо, содержащее всю последнюю информацию о политических и коммерческих делах.

Но банкирский дом Фуггеров – пример того, что большая и эффективная разведка не одно и то же. Испанские Габсбурги, которые были основными должниками Фуггеров, потерпели финансовое банкротство и потянули за собой в финансовую пропасть южногерманских банкиров.

Высокой эффективностью своей разведслужбы прославились Ротшильды. В конце XVIII века пять братьев основали банки в пяти европейских столицах (Лондоне, Париже, Вене, Франкфурте и Неаполе). Во время войны с Наполеоном они навербовали более 200 агентов и предоставили все свои разведданные, а также возможности и способности по межгосударственному переводу капиталов в распоряжение Англии. Все расходы они с лихвой покрыли с помощью ловкой биржевой аферы. Благодаря своим информаторам Натан Ротшильд первым узнал о поражении Наполеона. Он немедленно приступил к массовой продаже своих акций. Все остальные биржевики сразу же последовали его примеру, так как решили, что сражение проиграли англичане. Когда цены упали до предельно низкого уровня, Ротшильд все скупил!

Англичане первыми расширили деятельность своих секретных служб на область экономики. Главной ставкой в игре послужила текстильная промышленность. Благодаря техническому превосходству Великобритания обеспечивала себе в области текстиля практически монопольное положение. Однако в конце XVIII века представители южных штатов Америки не пожалели финансовых средств на организацию промышленного шпионажа на английских фабриках в Ланкашире, в результате чего им удалось получить чертежи прядильной машины. Это послужило отправной точкой для создания и развития хлопчатобумажной промышленности в Америке. Благодаря наличию дешевой, в большинстве своем рабской рабочей силы американская хлопчатобумажная промышленность представляла реальную угрозу для Англии. Поэтому последняя решила любой ценой защитить конкурентоспособность своей промышленности. Ей это удалось за счет максимальной эксплуатации пахотных земель и сельскохозяйственных угодий в своих колониальных владениях путем создания огромных хлопковых плантаций в Африке и Вест-Индии. Эту миссию успешно выполнил Генри Уикхем, который уже до этого великолепно себя зарекомендовал, когда нелегально вывез из Бразилии семена гевеи, разрушив тем самым монополию этой страны в области каучука.

Исподволь люди, интересующиеся делами сородичей, не могли не понять всю выгоду, связанную с наличием информации. Ведь информация и разведка сопутствуют друг другу и сегодня, как и тысячи лет назад.

Пойманных с поличным, а иногда и просто заподозренных шпионов никогда не щадили, и частенько кого-нибудь из них находили с перерезанным горлом, проломленным черепом или удавкой на шее. Во время войн их расстреливали без суда и следствия. Французская революция использовала гильотину, Крупп после «энергичного допроса» замуровывал в подвалах своей частной контрразведки, а американцы сажали на электрический стул… Однако желающих заняться шпионажем меньше от этого не становилось.

Но мне бы не хотелось, чтобы у вас сложилось однобокое представление о роли экономической разведки в развитии нашего общества. Жизнь диалектична сама по себе, и вопрос о запрещении использования разведывательных и контрразведывательных технологий в бизнесе и политике может поставить только очень недалекий человек.

2. Экономическая разведка и контрразведка в современном обществе

Термин экономический, промышленный, коммерческий, научно-технический шпионаж (разведка) означает активные действия, направленные на сбор, хищение, накопление и обработку ценной информации, закрытой для доступа посторонних лиц.

Для сбора разведданных используются самые различные методы. Многие из них не отличаются особой порядочностью, однако все они являются неизменно эффективными:

– закупка товаров конкурента;

– неизменное присутствие на ярмарках, выставках, конференциях и т.п., при этом собирается вся доступная или оставленная по недосмотру документация и информация, фотографируется все, что возможно;

– посещение предприятий;

– финансирование контрактов на выполнение научно-исследовательских работ за рубежом с целью проникновения в некоторые лаборатории;

– отправка на учебу за рубеж студентов и стажеров;

– бесконечные безрезультатные переговоры, в процессе которых постоянно запрашивается дополнительная информация;

– похищение чертежей и технической информации;

– шпионаж и простое воровство.

Повседневная жизнь значительно прозаичнее, чем лихо закрученный сюжет детективных романов. С окончанием холодной войны завершилась только политическая конфронтация двух систем. Экономические интересы каждой из сторон остались. А в мире бизнеса нет места жалости и слабости, конкуренция – это стремление уничтожить противника любой ценой, невзирая на средства. Это жестокая борьба, где вопрос ставится однозначно: или ты, или тебя пустят по миру. А поэтому разгораются новые, теперь уже торговые войны: нефтяные, стальные, автомобильные. Причем не только между трестами и корпорациями, но и между государствами, ревниво оберегающими национальную экономику.

В качестве подтверждения своих выводов сошлюсь на слова бывшего директора Главного управления внешней безопасности (DGSE) Франции Клода Сильберзана, который в своем интервью газете «Le Monde» открыто заявил, что «современный шпионаж является главным образом экономическим, научным, техническим и финансовым».

В этом плане весьма показателен крупный международный скандал, разгоревшийся в марте 1993 года. Поводом для него стал полученный посольством США в Париже пакет с секретными документами, в которых содержался стратегический план торговых войн начала 90-х годов. В этом плане четко определялись задачи французской разведки по получению конфиденциальной информации о деятельности американских фирм, банков и брокерских домов. В сферу интересов DGSE были включены маркетинговая стратегия, тактика заключения сделок, планы инвестиций и многое другое.

Комментируя эту скандальную информацию еще один бывший шеф французской разведки Пьер Марией заявил, что экономическая разведка является «нормальной деятельностью разведывательного агентства», когда противостояние государств переходит с военно-политического на экономико-технологический уровень.

Не отстают от своих «гражданских» коллег и военные. В последние годы руководство

министерства обороны Франции активно ориентирует находящиеся в его ведении спецслужбы на добывание за рубежом экономической и научно-технической информации, которая способствовала бы укреплению позиций отечественного военно-промышленного комплекса (ВПК) на международной арене.

По большей части это вызвано недовольством «капитанов» ВПК степенью их осведомленности о конъюнктуре на мировых рынках вооружений. Так, во французской печати были опубликованы выдержки из доклада, подготовленного Центром научных исследований в области вооружений министерства обороны. Авторы доклада крайне негативно оценивают деятельность входящего в состав Минобороны Главного управления вооружений (DGA). В своем докладе они констатируют, что DGA, имеющее годовой бюджет свыше 85 млрд. франков, так и не сумело создать эффективную систему «стратегической экономической разведки», которая позволила бы французской военной промышленности потеснить иностранных конкурентов на мировых рынках вооружений.

По материалам доклада незамедлительно были предприняты серьезные меры по кардинальному улучшению работы соответствующих подразделений спецслужб. А министр внутренних дел и регионального развития Франции Жан-Пьер Шевенман даже разработал специальную программу «приобщения» провинциального частного бизнеса к использованию возможностей экономической и научно-технической разведки «во взаимных интересах».

Но и это не все. Для обработки и анализа разведданных, применительно к запросам работающих на экспорт предприятий оборонного комплекса в мае 1998 г. при министерстве обороны было создано Управление по наблюдению за исследованиями в области экономики (OEE). Новое ведомство возглавила профессор экономики Парижского университета Николь Шэ, имеющая ученую степень по математике. Мадам Шэ является автором ряда научных работ по вопросам повышения конкурентоспособности французской военной промышленности и располагает широкими связями как среди экспертов Научно-исследовательского института проблем национальной обороны, так среди сотрудников уже упоминавшегося Центра научных исследований в области вооружений.

Одной из задач, решаемых OEE, является разработка методов стимулирования внедрения технических новшеств (полученных разведкой) на малых и средних предприятиях, выполняющих оборонные заказы, а также оценка эффективности государственных инвестиций в военные НИОКР.

Для более полного использования потенциала французских спецслужб создан Оборонный экономический совет (CED). CED призван оказывать помощь компаниям французского ВПК в разработке и принятии «стратегических решений» в их производственной и маркетинговой политике. Этот совет возглавляет Эдвиг Авис, в прошлом ответственный сотрудник министерства обороны в ранге государственного секретаря. В руководство CED также входят начальники штабов родов вооруженных сил Франции, директор Главного управления вооружений, руководители Французского банка, страховой компании «Аха», а также ряд представителей крупного французского бизнеса.

В феврале 1998 года в престижной французской военной академии Сен-Сир состоялся очередной выпуск слушателей, лучшим из которых вручались награды за отличную учебу. Впервые 12 специальных призов получили офицеры, написавшие дипломные работы по разведывательной тематике. Причем большая часть из них была посвящена вопросам экономической разведки (в основном разбору операций американских спецслужб, направленных на подрыв позиций французской нефтяной компании «Total» в Мьянме (Бирма)). Явно выраженную экономическую направленность разведывательных дисциплин Сен-Сира также можно расценивать как признак растущей потребности французских спецслужб в специалистах подобного профиля.

Стоит отметить, что самым первым открытым учебным пособием по экономической разведке, появившимся на необъятных просторах бывшего СССР, была переведенная с французского книга Ханта и Зартарьяна «Разведка на службе Вашего предприятия».

Не отстают от французов и их заокеанские коллеги. Так, например, Роберт М. Гейтс (бывший директор ЦРУ США) заявил, что запросы на экономические материалы из ЦРУ превышают по своему количеству все остальные. И почти половина всех заданий разведке,

поступающих из 20 главных государственных учреждений, «экономические по своему характеру».

Очевидно, в связи с этим в начале 1995 года французская контрразведка обвинила сотрудницу ЦРУ в попытке завладеть информацией «государственного значения, закрытой для печати». Государственный чиновник передал ей документы, предполагая, что она представляет один из американских общественных фондов, интересующихся проблемами мировой экономики. Как только появились первые подозрения в том, что на самом деле это совсем не так, французская контрразведка установила за американкой наблюдение и вскоре выявила факт передачи денег за секретные финансовые документы.

Франция использовала этот инцидент для отзыва из страны провалившейся ЦРУшницы и еще четырех человек, подозревавшихся в аналогичной деятельности.

Много копий в западной прессе сломано и по поводу оглашения секретного пакта, заключенного между разведслужбами США, Великобритании, Австралии, Канады и Новой Зеландии. На его основе создана и функционирует самая крупная в мире система прослушивания и перехвата телефонных разговоров, факсов и электронной почты (кодовое название «Эшелон»), способная улавливать до 100 миллионов переговоров в месяц.

Инициатором подписания пакта и создания этой системы выступило Агентство национальной безопасности США. Станции перехвата расположены по всему миру – на американских военных базах в Германии, в Тихом океане и в Гонконге. На территории Англии расположены перехватывающие и транзитные станции.

Обработка перехваченной информации осуществляется по принципу ключевых слов. При необходимости подпрограмме, которая называется «Словарь», задается необходимое ключевое слово, например «микропроцессор», и начинается поиск по всему накопленному банку данных перехваченных телефонных переговоров, факсов и сообщений электронной почты. После останется только прослушать, кто, кому и по какому поводу говорил это слово.

По оценке независимых западных экспертов, в более чем 80 процентах случаев результаты этой деятельности используются для промышленного шпионажа.

В качестве подтверждения можно привести следующие факты.

В 1995 году в прессу просочилась информация о том, что АНБ с помощью системы «Эшелон» перехватывало все факсы и телефонные звонки между европейским консорциумом «Airbus» и Саудовской национальной авиакомпанией. В результате этого были получены сведения о том, что сотрудники «Airbus» предлагали саудитам за заключение 6 миллиардного контракта значительные суммы в качестве взятки. АНБ передало данную информацию правительственным чиновникам США, которые сумели убедить своих коллег в Саудовской Аравии отдать 6-миллиардный контракт «Боингу» и «МакДоннел Дуглас К.».

Следующей жертвой «Эшелона» стал германский производитель ветровых электрогенераторов «Энеркон». В его исследовательских лабораториях была разработана новая технология, позволявшая получать электричество с помощью энергии ветра значительно дешевле, чем раньше. Но когда компания попыталась наладить маркетинг своих изделий в США, она столкнулась с американским конкурентом «Кенетек», который заявил, что запатентовал почти аналогичную разработку. Дело закончилось весьма показательно: «Кенетек» подал на «Энеркон» в суд, добившись запрета продажи его изделий в США.

Ситуация с чистотой «патентов» «Кенетека» прояснилась, когда не назвавшийся сотрудник Агентства национальной безопасности США в интервью германскому телевидению признал, что линия связи между исследовательской лабораторией «Энеркон», расположенной на берегу Северного моря, и производственным подразделением фирмы, находящимся примерно в 25 километрах, прослушивалась с помощью спутников. А затем все полученные данные об этих разработках были переданы АНБ «Кенетек».

Чрезмерное чувство любопытства присуще не только французам и американцам. Большую активность в погоне за чужими экономическими секретами проявляют спецслужбы Германии, Японии, Израиля, Южной Кореи и других промышленно развитых стран.

В 1992 году оборонный подрядчик правительства США чикагская компания «Рекон/Оптикал» обвинила Израиль в попытке кражи эскизов новой камеры, предназначенной для разведывательной аэрофотосъемки. Израильтянам удалось замять дело, не доводя его до

суда. По некоторым данным, им пришлось заплатить 3 миллиона долларов в возмещение морального ущерба.

Ситуация с иностранным экономическим шпионажем зашла так далеко, что известная фирма IBM, обеспокоенная проникновением японских промышленных шпионов, обратилась за помощью в ФБР. Совместно с ЦРУ ФБР разработало специальную общенациональную программу для бизнесменов, дающую представление о целях и методах промышленного шпионажа, способах оценки угрозы и методике обеспечения защиты информации, составляющей коммерческую тайну.

Серьезность сложившейся обстановки была подчеркнута в принятом в 1995 году законе, обязывающем президента США докладывать Конгрессу о деятельности иностранных спецслужб по конкретным отраслям и объектам американской промышленности. В законе дается определение этому понятию: «Промышленный шпионаж осуществляется представителями иностранного государства или иностранной компании при прямой поддержке государства и направлен против частных американских предприятий с целью завладения коммерческими секретами».

Национальный центр контрразведки (НЦКР) США начиная с 1994 года собирает все, что известно об акциях и операциях иностранного промышленного шпионажа в отношении американских компаний или отдельных технологий. В последнее время НЦКР издает специальные сводки по этому вопросу и распространяет их среди избранных американских корпораций. Центр активно проводит линию на «усиление сотрудничества» между разведывательным сообществом США и частными американскими предприятиями, что позволяет сотрудникам американских спецслужб на неофициальном уровне предупреждать американские компании, которым угрожает какая-то опасность.

В свою очередь ЦРУ ведет активную работу по выявлению деятельности иностранных разведок, направленной против американских экономических и промышленных интересов. Конкретную информацию по этому вопросу, добытую вне пределов Соединенных Штатов, – например, поощряемая иностранным государством нечестная торговля или попытки подкупа, – ЦРУ передает в ФБР или реализует самостоятельно.

Так, например, в 1994 году ЦРУ получило информацию о том, что французская компания «Thomson-CSF» пытается дать взятку бразильским официальным лицам, контролировавшим акции телекоммуникационного проекта на сумму в 1,4 миллиарда долларов. Правительство США проинформировало власти Бразилии о попытках подкупа, и в результате контракт достался американской фирме «Raytheon».

Консультативный совет по внешней безопасности при государственном департаменте США имеет электронную доску объявлений для обмена информацией между правительственными структурами и частным сектором американской экономики. К исходу 1995 года на доске имелось свыше 42 000 сообщений о преступлениях или инцидентах, затрагивающих безопасность американских фирм, работающих за рубежом.

Согласно данным общества промышленной безопасности США, в 1997 году зафиксировано 1100 случаев промышленного шпионажа, жертвами которого стали 1300 американских фирм. В финансовом выражении размер ущерба, нанесенного внутренним и иностранным экономическим шпионажем против интеллектуальной собственности компаний США, в 1997 году достиг 300 миллиардов долларов.

Нынешняя гонка технологий заставляет создавать свои разведывательные подразделения для сбора информации о конкурентах даже производителей кошачьего корма и туалетной бумаги. Этот спрос породил целую отрасль «информационных брокеров», специализирующихся на выуживании корпоративных секретов легальными и нелегальными методами. Ее считают самой быстрорастущей на сегодня сферой бизнеса в Соединенных Штатах.

Если говорить об истории отечественной экономической разведки, то она официально родилась в апреле 1921 года, когда было принято решение о создании коммерческо-промышленной разведки в связи с возобновлением Советской Россией экспортно-импортных отношений с зарубежными странами. В 1925 году было организационно оформлено подразделение научно-технической разведки.

Обосновывая эти шаги, руководство ВЧК отмечало, что капиталисты «заинтересованы не столько в коммерческой наживе, сколько в разрушении экономики страны во имя свержения советской власти». Так, например, первые закупленные за границей косы, которые должны были изготовляться из стали, были поставлены из железа. Уже первые торговые операции привели Советское правительство к выводу о необходимости проведения работы по изучению заграничного рынка. Эта работа была в то время сконцентрирована в Экономическом управлении ГПУ. Разведка велась посредством тесных контактов с частными торговыми и промышленными предприятиями, а также путем проведения торговых и финансовых операций доверенными лицами. Через некоторое время линия экономической разведки была передана в ведение Иностранного отдела ОГПУ.

В качестве иллюстрации эффективности использования разведывательных возможностей для развития советской экономики приведу следующую историю. В конце 20-х, во времена повальной борьбы с неграмотностью, не обладая собственными производственными мощностями, свои потребности в карандашах Советская Россия целиком удовлетворяла за счет импорта. На этом решил заработать молодой американский предприниматель А. Хаммер и, желая конвертировать свои маркетинговые исследования в полновесные доллары, заключил с правительством СССР контракт на строительство карандашной фабрики. Правда, сам Хаммер в этой области бизнеса никогда не работал и ни оборудованием, ни технологией производства не располагал. Но все, что требовалось энергичному янки для создания предприятия, имелось в Германии, однако мрачный тевтонский гений абсолютно не горел желанием выпускать прибыльный бизнес из своих железных лап.

Хитрый американец делает одному из лучших немецких специалистов инженеру Бейеру предложение, от которого тот не смог отказаться. Бейер получил не только громадное жалование в свободно конвертируемой валюте, но и премиальные в размере нескольких центов с каждого произведенного карандаша. И дело пошло…

Вот так с помощью финансов американской «акулы капитализма» и опыта германского инженера в 1926 году была создана московская фабрика по производству карандашей, на страх мировой буржуазии названная именем итальянских пролетариев Сакко и Ванцетти.

В 70-80-е годы Советский Союз располагал мощной системой государственной экономической разведки. Главенствующее положение в структуре разведывательных учреждений СССР в то время занимала Военно-промышленная комиссия (ВПК). Руководимая с ноября 1985 года Юрием Маслюковым (заменившим на этом посту Леонида Смирнова, работавшего с 1963 года), эта комиссия имела несколько задач:

а) сбор заявок различных министерств, связанных с военной промышленностью;

б) разработка на основе этих заявок разведывательного плана на год;

в) передача этого плана различным разведорганам (КГБ, ГРУ, службам разведки стран Восточной Европы и т.д.);

г) сбор данных, полученных разведывательными службами за год;

д) подсчет сэкономленных средств в промышленности и научно-исследовательской деятельности.

Официально ВПК созывалась раз в год для сбора заявок и разработки разведывательного плана. Но на практике комиссия работала в течение всего года, контролируя выполнение его разделов. В процессе своей работы спецслужбы имели право инициативно находить и предлагать промышленности соответствующую информацию. В конце 80-х годов, например, большая честь материалов, представлявших для оборонной промышленности практический интерес, была получена разведкой в инициативном порядке.

Передаточным звеном между спецслужбами и промышленностью был Всесоюзный институт межотраслевой информации (ВИМИ). Информация свободно циркулировала в обе стороны, осуществляя обратную связь на полученные данные.

Работе ВПК в СССР придавали огромное значение, непосредственное руководство осуществлялось Политбюро и Центральным Комитетом Коммунистической партии, а годовой разведывательный план, прежде чем он попадал в разведорганы, утверждался непосредственно Генеральным секретарем ЦК КПСС.

Для финансирования работы по сбору информации о западной технике, которая могла бы

оказаться полезной для советской промышленности, в распоряжение ВПК каждый год выделялся специальный фонд. Средства в фонд отпускались по следующему принципу: исследовательская организация получала данные об интересующем ее приборе или технологии и, считая, что ей это нужно, обращалась к правительству, аргументируя свой запрос на финансирование разведывательного поиска. Предварительную информацию исследовательские организации обычно получали из рекламных проспектов, открытых публикаций и посещений ярмарок. Подобная информация была весьма полезна для ВПК и великолепно дополняла разведплан.

Комиссия разрабатывала годовой разведплан с поразительной скрупулезностью. Каждая заявка сопровождалась техническим описанием, номером серии, названием фирмы или места, где можно получить оборудование, заказанное тем или иным министерством. Эти сведения получались благодаря систематическому широкомасштабному сбору предварительной информации.

В период «первоначального накопления информации» данные извлекались в основном из открытой документации (рекламные проспекты, образцы и т.д.), которую КГБ, ГРУ, ученые, советские торговые представительства получали легальным путем.

Так, например, каждый год Государственный комитет по науке и технике приобретал полтора миллиона западных научно-технических журналов. Все эти издания тщательно изучались. Особо ценным считался американский еженедельник «Авиэйшн уик энд спейс текнолоджи». Этот журнал закупался десятками экземпляров и каждую неделю отправлялся в СССР самолетами «Аэрофлота».

Военно-промышленная комиссия с большим вниманием относилась ко всем международным ярмаркам и выставкам, где можно было получить какую-либо полезную техническую документацию. Ежегодно около трех с половиной тысяч советских специалистов направлялись за границу, из них две тысячи – в США. Только в 1980 году 374 советских гражданина посетили знаменитый Массачусетский технологический институт или приняли участие в его международных конгрессах и конференциях.

В Комитете государственной безопасности СССР задача по добыванию научно-технической информации была возложена на управление «Т» Первого главного управления. Данное управление занималось разведывательной деятельностью в области ядерной промышленности, военного и космического ракетостроения, кибернетики и общей промышленной технологии.

Работа проводилась в тесном сотрудничестве с разведслужбами восточноевропейских стран, с которыми постоянные связи поддерживал отдел «Д», в данное подразделение стекалась вся научно-техническая информация, поступавшая из «братских социалистических стран». Их эффективность была очень высокой еще и потому, что западные контрразведки их явно недооценивали. Поэтому в отличие от своих российских коллег разведчики стран Восточной Европы пользовались на Западе относительной свободой передвижения.

Главное разведывательное управление Генерального штаба Вооруженных Сил СССР также располагало управлением научно-технической разведки, в задачу которого входил сбор научной информации, находившей применение в военной сфере.

В советских посольствах функционировали две независимые резидентуры – КГБ и ГРУ, каждая из которых решала задачи своего собственного руководства. Оперативные сотрудники КГБ и ГРУ действовали как под дипломатическим и журналистским прикрытием, так и под «крышей» торговых представительств.

Помимо спецслужб, которые добывали информацию с помощью специальных методов и средств, гражданские учреждения также собирали и анализировали информацию, но уже используя свои легальные возможности:

– Государственный комитет по науке и технике (ГКНТ) поддерживал тесные связи с зарубежными странами как в рамках межправительственных программ сотрудничества, так и в программах, действовавших непосредственно между советскими и западными научно-исследовательскими институтами. Хотя, конечно, в ГКНТ хватало и действующих сотрудников КГБ и ГРУ (именно там, в управлении внешних сношений, трудился печально известный полковник ГРУ Пеньковский);

– Академия наук СССР тоже имела собственные каналы для сбора на Западе открытой информации в области математики, физики, биологии и т.д.;

– Министерство внешней торговли добывало современные технологии посредством заключения официальных торговых соглашений. В основном этим занимались два отдела:

а) экономические отношения с западными странами;

б) импорт оборудования из капиталистических стран.

МВТ по всему миру развернуло широкую сеть своих торговых представительств, акционерных обществ со смешанным капиталом и закупочных центров для приобретения западных технологий, необходимых для советской промышленности.

Если рассматривать процентное отношение собираемой информации, то в годовом отчете о выполнении разведывательного плана, подготовленном ВПК для Политбюро и Центрального Комитета партии в 1980 году, отмечалось, что КГБ выполнил 42 процента заявок, ГРУ – 30 (из них 45 процентов приходилось на чисто военные документацию и оборудование), Министерство внешней торговли – 5, ГКНТ и Академия наук – 3 процента.

Военно-промышленная комиссия брала на учет и классифицировала все западные предприятия, которые могли стать поставщиками документации и оборудования для советской промышленности. Основным критерием этой классификации был интерес, который могла представлять продукция той или иной компании для советской промышленности.

Так, например, в США основными объектами внимания советской разведки были: 1) «Дженерал электрик», 2) «Боинг», 3) «Локхид», 4) «Рокуэлл интернэшнл», 5) «Макдоннел Дуглас», 6) «Вестингхаус электрик…» и т.д. до 32-й фирмы – «Пан-Американ».

Во Франции КГБ и ГРУ держали под присмотром следующие предприятия, работавшие на национальную оборону: «Аэроспасьяль», «Дассо», «Снекма», «Матра», «Томсон», «Панар» и др.

Еще около 15 процентов задач, фигурировавших в годовом разведплане ВПК, выполнялось за счет официальных торговых сделок, заключавшихся между государствами или советскими учреждениями и западными фирмами.

Так, например, за период до 1980 года Советский Союз закупил в Соединенных Штатах, Западной Германии и Японии сотни тонн силиконовой руды, необходимой для производства элементов для компьютеров третьего поколения. Запад ответил на это очередным эмбарго. Однако советская разведка продолжала доставлять этот стратегический минерал в СССР через сложнейшую сеть различных акционерных обществ.

Более трехсот предприятий в трех десятках стран участвовали в преодолении запретов на экспорт современных технологий. Некоторые из них были непосредственно организованы КГБ или ГРУ. Но большинство из них принадлежало западным дельцам, работавшим под контролем советской разведки.

С конца 70-х годов Советский Союз получил на Западе более 30 тысяч единиц усовершенствованного оборудования и около 400 тысяч документов. По западным оценкам, только два министерства – Министерство оборонной промышленности и Министерство авиапромышленности – благодаря полученной разведкой информации смогли сэкономить в период с 1976 по 1980 год 6,5 миллиарда франков, что эквивалентно годовой отдаче от работы 100 тысяч научных сотрудников.

Показателен пример, когда в результате проведенной ПГУ КГБ СССР оперативной комбинации в ходе обеспечения переговоров по подписанию генерального соглашения о научно-техническом сотрудничестве и строительстве «Волжского автозавода» с итальянцами было сэкономлено около 40 миллионов долларов США.

Вместе с тем можно привести массу примеров, когда, решая научно-технические и экономические проблемы, разведка в прямом смысле спасала жизни сотен и тысяч людей. Так, например, мало кому известно, что именно Управление «Т» ПГУ КГБ СССР обеспечивало информацией работы по ликвидации последствий аварии в Чернобыле. По своей инициативе ПГУ КГБ СССР уже 2 мая 1986 года направило своего представителя на место работы правительственной комиссии и поддерживало с ним прямую регулярную связь, получало вопросы научно-технического характера, относящиеся в основном к оценке происходящего в аварийном реакторе, прогнозам последствий, оперативно находило в своих информационных

банках или за рубежом ответы на эти вопросы и сообщало их комиссии.

А в конце 80-х годов Управление «Т» передало научным организациям Украины, Белоруссии и в Брянскую область России большой объем информации преимущественно по медико-биологическим аспектам последствий аварии – в частности, таким, как радиоактивное заражение территории, облучение людей и домашних животных.

Именно разведка в начале 80-х годов обратила внимание руководства страны на развитие за рубежом СПИДа. К 1985 году КГБ передал ученым большое количество иностранных документов и биопрепаратов, использованных отечественными институтами при разработке диагностических наборов для определения вируса СПИДа в крови, а также для его профилактики.

В декабре 1987 года именно КГБ доложил правительству СССР, что за рубежом свернули производство кормового белка (БВК) из парафинов нефти, которое еще в 1975 году составляло 600 тыс. тонн в год. Открылось, что БВК вреден сельскохозяйственным животным, птице и в конечном счете людям. Кроме того, в районах производства БВК резко ухудшалась экологическая обстановка.

Эти примеры из прошлого показывают, что в СССР спецслужбы решали не только свои узкоспециализированные задачи, но подключались к особо значимым вопросам социального характера.

К сожалению, сегодня государственная экономическая и научно-техническая разведка, как и все наше государство, переживает не лучшие времена. На сегодняшний день у России нет даже государственной доктрины в области обеспечения собственной экономической безопасности.

Во всем остальном мире для защиты своих экономических интересов принято использовать все возможности государства. Если вернуться к уже упоминавшемуся американскому опыту, то еще в 1990 году президент США Дж. Буш в своем докладе «Стратегия США в области национальной безопасности» провозгласил экономическую разведку приоритетным направлением в деятельности американских спецслужб.

В конце 1993 года Б. Клинтон дал указание руководству разведывательного сообщества США об углублении исследований в области экономической разведки. Было выделено три приоритетных направления:

– макроэкономическая разведка – сбор стратегической информации о глобальных процессах в экономиках других государств;

– микроэкономическая разведка – сбор тактической и оперативной информации по той же проблематике;

– экономическая контрразведка – противодействие попыткам иностранных государственных спецслужб и коммерческих фирм добыть американские торгово-экономические и технологические секреты.

Усиление всего разведывательного сообщества, наращивание оперативных возможностей ЦРУ и активизация тайных операций осуществляется для обеспечения американских интересов за счет других стран, и прежде всего России. В документе о «перестройке» в ЦРУ говорится: «Ни одна общегосударственная программа США не должна будет оставаться без специалистов по тайным операциям и без учета возможностей разведки в реализации этой программы».

В США расходы на государственную экономическую разведку составляют почти 40% расходов всех спецслужб США. В апреле 1993 года представитель штаб-квартиры ЦРУ Л. Кристчен в интервью журналу «Форчун» заметил, что американская разведка переносит основной акцент своей деятельности из сферы военно-политической в сферу глобального бизнеса. При этом американским спецслужбам вменяется в обязанность не только проникновение в макроэкономические секреты (передовые технологии, состояние энергетических и сырьевых ресурсов иностранных государств), но и сбор сведений в интересах американских корпораций, которые обеспечивают им преимущества в борьбе с иностранными конкурентами. В связи с этим ей требуются новые сотрудники, обладающие опытом работы в мире бизнеса и финансов.

На рассмотрение американских законодателей вносится предложение о том, чтобы руководитель разведсообщества США – директор ЦРУ – имел полномочия затребовать для

выполнения тех или иных заданий любого привлекшего его внимание человека из любого федерального ведомства и учреждения. По существу, вся Америка превращается в разведсообщество. И в дальнейшем упор будет делаться главным образом на «человеческий фактор», т.е. на работу с агентами, а не на технические средства. В комитете по разведке прямо говорят о том, что «нам не хватает тех, кто хорошо знает иностранные языки, нам не хватает людей „в поле"».

Директор ЦРУ лично руководит работой по расширению нетрадиционной сети агентуры. В традиционном понимании – это агенты, которые работают под официальным прикрытием, например, посольств или консульств. Выявить таких агентов, по мнению руководителей американских спецслужб, труда не составляет. Поэтому ЦРУ смещает акценты на вербовку бизнесменов и менеджеров среднего уровня, которые затем будут внедряться в многонациональные корпорации с тайного согласия руководителя этих корпораций… Обучать их будут как бы «дистанционным способом», дабы обеспечить надежность прикрытия.

В университетах США значительно расширился спектр кандидатов на работу в ЦРУ. Представители агентства, занимающиеся подбором новых сотрудников, ныне интересуются более широким кругом специалистов. Например, им нужны люди с дипломами менеджеров, знающие различные языки.

Следует заметить, что в американских высших учебных заведениях уже более 30 лет в учебные планы ученых, стажеров, аспирантов и студентов включено более ста развернутых курсов по различным аспектам разведки и контрразведки.

В современной же России введение курсов по различным проблемам безопасности (государственной, экономической, социальной и т.д.) в учебные планы наших вузов, к сожалению, заслуга лишь отдельных энтузиастов.

А между тем в соответствии с американским «Законом о расчленении России» (PL86-90), установками З. Бжезинского в России с помощью американских спецслужб и их союзников запущен негласный механизм ее расчленения. Среди важнейших элементов этого механизма – сепаратистские движения и тенденции, которые инициированы иностранными спецслужбами во главе с ЦРУ на Северном Кавказе. Эти движения и тенденции нарастают в Поволжье, в северных национальных республиках и автономных образованиях, на территории которых производится более половины российской нефти, 2/3 природного газа, до 90% алмазов, платины, золота, никеля, меди, олова и ряд других ценных металлов, более 2/5 целлюлозы и бумаги.

Характерный пример из жизни. В России сейчас только еще готовят к выпуску 95-томную «Экономическую энциклопедию регионов», в которой предполагается дать своеобразные экономические паспорта регионов – какие предприятия, что выпускают, насколько развита транспортная сеть, есть ли достаточный энергетический потенциал, свободные рабочие руки и т.п.

Когда инициаторы проекта обратились в Совет Федерации за помощью, то там вспомнили, что в 1997 году к ним уже обращался один из наших социологических центров с просьбой оказать содействие исследованиям на тему «Местная политика в российских регионах».

Самое любопытное, что от руководства Совета Федерации скрыли, что финансирует эти исследования университет штата Аризона. Однако известно, что данный университет – скромное учебное заведение с очень небольшим годовым бюджетом. Поэтому и возникают закономерные вопросы: «Откуда деньги?» и «Кто настоящий заказчик?»

По данным Счетной палаты Государственной Думы РФ и оценкам ведущих отечественных и зарубежных экономистов и политологов, в том числе и авторитетного в США профессора Гарвардского университета Д. Симонса, Россия к настоящему времени попала в «зону потери национального суверенитета».

Аналитический центр «Фонда поддержки первого Президента России» констатирует: «Российская государственная политика, находящаяся в плену у внешних обстоятельств, все больше демонстрирует внутреннюю спутанность представлений о прошлом и перспективах будущего страны тех, кто сегодня осуществляет власть… В такой ситуации Россия способна быстро превратиться в абстрактную категорию, столь отдаленную от непосредственного бытия

конкретного человека, что, может статься, ее вскоре некому будет отстаивать».

Более определенно в адрес осуществляемого в нашей стране курса реформ сказано в утвержденной 1 апреля 1996 г. Указом Президента РФ «Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию»:

«…выбранная (для России) модель развития – либерализм, – ориентированная, по замыслу ее идеологов и исполнителей („хьюстонская разработка", использованная Е. Гайдаром, Б. Федоровым и др.), на быстрейшее создание капиталистического общества, оказалась неэффективной, малоперспективной и в своей основе ошибочной… Ошибочным является слепое механическое копирование западного опыта, а тем более американской модели экономического развития… со всеми вытекающими из этого факта последствиями: дикий передел собственности, ограбление народа, обострение социальных и национальных противоречий, формирование государства с ярко выраженной криминальной характеристикой и так далее.

…Ни одна из (западных) стран не заинтересована в появлении в лице России серьезного конкурента, что неизбежно ведет к тому, что России (если она будет продолжать выбранный в 1992 году курс) уготована судьба страны „третьего мира" – источника сырья и дешевой рабочей силы, рынка сбыта товаров, места захоронения ядерных и высокотоксичных отходов.

…Духовная деградация общества, разгул преступности, рост межнациональных противоречий и вызревание на их основе межнациональных конфликтов – это следствие… не столько экономических просчетов, сколько результат отказа от преемственности и в первую очередь духовного многовекового развития России.

…Время радикал-демократов (Гайдар, Афанасьев, Федоров и др.) прошло».

По существу, аналитический центр «Фонда поддержки первого Президента России» и преамбула «Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» констатируют почти дословно реализованные с помощью тайных операций промежуточные цели, которые сформулированы в ранее перечисленных американских доктринах и концепциях, направленных на превращение России в управляемую и контролируемую США территорию.

Соединенные Штаты продолжают с помощью определенных сил внутри России удерживать ее в жестких условиях оказания ей такой экономической «помощи», в результате которой на вложенные 1-1,5 млрд. долларов из страны вывозится, по некоторым оценкам, около 20 млрд. долларов в год и госсобственность за бесценок передается в руки американских и других зарубежных монополий (вместо 200 млрд. долларов за 500 приватизированных ими промышленных предприятий они уплатили только 7 млрд. долларов). Механизм такой «помощи» в области технологического сотрудничества был разработан еще в 60-е годы для СССР. По словам академика Г.В. Арбатова, такая помощь преследовала только две цели: изучить состояние развития в той или иной области (т.е. заполучить секреты) и навредить противнику.

Сейчас отечественные аналитики и специалисты, реализующие указанную стратегию МВФ, приступили к разработке доктринального документа «О некоторых аспектах формирования нового рынка». Реформы в России, по их планам, должны закончиться катастрофой, российская экономическая машина должна остановиться. Г. Киссинджер нацеливал на это правительство Гайдара еще в 1992 г. По их же мнению, катастрофа дает шанс начать «по новой». По пожарищу растет лучше.

В более мягкой форме это подтвердил известный депутат британского парламента Керн Ливингстон. На пресс-конференции ему был задан вопрос: «Почему же МВФ дает такие рекомендации, которые приводят к упадку экономики?» Он ответил: «Потому, что в интересах западного капитала иметь не сильного, а слабого восточного соседа. В сценариях МВФ Россия, например, рассматривается как поставщик дешевых энергоносителей и дешевой рабочей силы. В других аспектах Россию на западные рынки не пустят».

Мировая экономическая ситуация находится в весьма шатком равновесии и может кардинально измениться буквально в ближайшее время. Дело в том, что Соединенные Штаты, которые единолично определяют погоду на мировом рынке, стоят сейчас на пороге глубочайшего финансового кризиса, который по своей глубине может превзойти кризис 1929 года. А вместе с Америкой и весь мир может быть ввергнут в жестокие экономические

катаклизмы с последующей длительной депрессией. Таковы выводы самих американских экономистов.

Причина здесь в том, что уже давно образовалась диспропорция между теми секторами американской экономики, которые связаны с производством новейших информационных технологий, программного продукта и остальной традиционной промышленностью. Происходит рост сверхприбылей в секторе информационных технологий и снижение рентабельности в традиционных отраслях американской промышленности. Следствием этого стал рост инфляции, акции ведущих компаний поползли вверх (индекс Доу-Джонса с 1996 года по 2000 год вырос более чем в 2 раза – с 5000 до 11000), но, по мнению американских специалистов, это явилось следствием искусственного спекулятивного перегрева фондового рынка.

Такая экономика очень неустойчива. И появились уже первые признаки надвигающегося глобального кризиса. Весной 2000 года инфляция в США сравнялась со средней нормой рентабельности в промышленности.

Каковы же будут последствия мирового кризиса для России? В результате, по подсчетам американских экономистов, высвободится не менее одного триллиона свободных капиталов, которые начнут лихорадочно искать новое место для своего применения. В первую очередь им нужны будут страны с самым нестрогим трудовым законодательством и одновременно обладающие квалифицированной рабочей силой да еще – и это самое главное – это должны быть страны с богатыми недрами! При этом в условиях резкого падения спроса на ресурсы (по оценкам, среднее потребление в мире упадет в 1,5 – 3 раза) никого не будет интересовать их непосредственная разработка. Речь пойдет о покупке долгосрочных прав (30 – 50 лет) на будущее их освоение. Нетрудно убедиться, что всем этим условиям в первую очередь отвечает Россия.

Разумеется, любые прогнозы – вещь очень условная, а экономические в особенности. Но если даже малая вероятность такого варианта развития событий существует, то надо быть готовыми к тому, что на самые лакомые куски России ринется триллион долларов из-за рубежа.

Причем в первую очередь их интересует и наш оборонный комплекс. И здесь мы сталкиваемся с реальной угрозой национальной безопасности российской государственности.

В ходе приватизации значительное число наших предприятий оборонного комплекса подверглось акционированию и попало в руки иностранных собственников.

В ноябре 1991 года, после того как А. Чубайс занял пост председателя Госкомитета по управлению государственным имуществом, в штат Госкомимущества были включены пятнадцать западных советников, которые усиленно консультировали его, как наиболее «оптимально и эффективно» (с их точки зрения) провести приватизацию собственности в России. Параллельно корпорации, входящие в ВПК США, проявили огромный интерес к открывшейся возможности прикупить «на халяву» бывшей рабоче-крестьянской собственности и поучаствовать в перераспределении ВПК нашей страны. Поскольку со стороны правительственных структур отсутствовал контроль за скупкой российских предприятий ВПК, то очень скоро самые лучшие из них были приватизированы американцами.

Так, американская фирма «Ник энд Си Корпорейшн» через подставные юридические лица стала владельцем акций следующих предприятий – АО «Курский прибор» (16 процентов), «Авионика» (34 процента), Тушинский машиностроительный завод (16,3 процента), АО «Рубин» (6,89 процента) и многих других. В результате у «Ники» оказались крупные пакеты акций девятнадцати важных оборонных предприятий. Данные действия были оспорены прокуратурой, однако арбитражные суды решали практически одинаковые дела по-разному. Поэтому в Совете безопасности России 10 сентября 1996 года проводилось рабочее совещание, повестка дня которого была сформулирована следующим образом: «Угрозы интересам национальной безопасности России на примере действий фирмы „Ник энд Си Корпорейшн"».

Чубайс и его команда целенаправленно снижали государственную долю собственности на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. Следует отметить, что при этом на чековых аукционах под различными предлогами отсекались российские фирмы и граждане. Так, при проведении закрытого чекового аукциона по продаже акций стратегического АО «Энергия» большинство российских юридических и физических лиц к участию в аукционе не

были допущены. Поэтому практически все досталось иностранным инвесторам.

За 1993 – 1995 гг. было проведено 125 конкурсов по наиболее крупным предприятиям России. Иностранные фирмы и совместные предприятия с иностранным капиталом стали победителями 21 конкурса.

Результат деятельности команды приватизаторов был для нашей страны катастрофическим. В августе 1994 года в совместном документе российские спецслужбы дали такую оценку: «Приватизация предприятий военно-промышленного комплекса привела к массовой утечке новейших технологий, уникальных научно-технических достижений практически даром на Запад. В целом Запад приобрел в России столь большой объем новых технологий, что НАТО учредила для их обработки специальную программу».

Вот пример того, как НАТО берет под контроль «оборонку». Московское предприятие «Сапфир» – отечественный монополист в разработке фотоприемников и фотоприемных устройств для систем обнаружения, наведения и теплопеленгации. Продукцией «Сапфира» комплектуются наши лучшие ракетные комплексы и самолеты «Су». После августовского кризиса 1998 года контрольный пакет акций этого уникального предприятия попадает в руки ряда оффшорных компаний с Виргинских островов. К счастью, в настоящее время начался процесс возвращения государству акций предприятия. Впервые в российской истории решается вопрос о возврате акций, неоднократно перепроданных на вторичном рынке.

Но в других случаях, имея контрольный пакет акций, иностранные компании могут определять производственную политику предприятия, выдвигать своих представителей в руководящие управленческие структуры, назначать генерального директора и, конечно же, изменять номенклатуру выпускаемой продукции, вплоть до полного перепрофилирования завода.

В последнее время в России наряду со своими западными коллегами все активнее начинают действовать разведки стран «третьего мира», бывших соцстран и республик бывшего СССР.

Развитие рыночных отношений, развал системы жесткого контроля над производством специальной техники и ввоз ее в страну по официальным и неофициальным каналам, уход из бывшего КГБ, а также ГРУ и МВД высококлассных профессионалов привели к возрождению промышленного шпионажа в России буквально за несколько лет. К многочисленным бывшим сотрудникам спецслужб, действующим осторожно и эффективно, прибавились шпионы-любители, начитавшиеся детективов. Да и мафиозные группировки в последнее время все больше внимания уделяют получению информации. Для этого создаются небольшие организации из доверенных людей, на обучение и экипировку которых не скупятся.

Защитой своей информации у нас в основном занимаются структуры, действующие в области финансов, операций с ценными бумагами, недвижимостью, торговли и, конечно же, криминальные организации.

Конечно, нет правил без исключений. Причиной для проведения мероприятий по засекречиванию данных может быть не только защита от конкурентов и криминальных структур, но и соображения престижа, ложное представление о своем значении в мире бизнеса или подсознательное влечение к «игре в шпионов».

Сегодня, по неофициальной оценке специалистов ФСБ, практически каждая крупная отечественная фирма собирает информацию о своих конкурентах, партнерах и контрагентах и одновременно сама является объектом пристального изучения со стороны частных спецслужб.

3. Заключение

В современную эпоху масштабы экономического шпионажа резко возрастают. Информация о результатах чужих прикладных и фундаментальных исследований позволяет сэкономить собственные силы и средства и сосредоточить все внимание на производстве и маркетинге. Дальнейшее развитие научно-технического процесса, увеличение потока патентов и ужесточение конкуренции как «войны всех против всех» делают похищение чужих секретов особенно прибыльным и поэтому притягательным.

Конкуренция диалектична по своей природе – она открывает путь и к процветанию одних,

и к удушению других.

Конкуренция – это прогресс. Но она ставит противников в такие жесткие условия, что они вынуждены играть в игру без правил и поступать по принципу «победителей не судят». В условиях рыночной экономики вопрос ставится однозначно: или ты, или тебя пустят по миру. Третьего не дано. Иначе говоря, система диктует копить секреты и создавать разведывательные структуры, не жалея денег на их кадровое и техническое обеспечение.

Конкуренция и есть борьба во имя победы. Побеждает тот, кто сможет лучше, качественнее и дешевле организовать производство товара, а значит, получить большую прибыль. Это побуждает соперников неустанно искать новые пути увеличения доходов, что ведет к дальнейшему развитию прогресса. Победитель получает всегда больше, чем проигравший. В сущности, это универсальное правило. В экономической конкуренции победа должна приходить каждый день. Поэтому в конкурентной борьбе не может быть вечных победителей.

Список использованной литературы

1. Агапов А. Информационное законодательство России. – М., 1993.

2. Агрессивный маркетинг, или Партизанская война в малом бизнесе. Самара, 1992.

3. Андрианов Б.Ч., Бородин В.А. «Шпионские штучки» и устройства защиты объектов и информации. – СПб., 1996.

4. Анин Б. Радиоэлектронный шпионаж. М., «Центрполиграф», 2000.

5. Антонов В., Карпов В. Тайные информаторы Кремля. М. «Гея итэрум», 2000.

6. Аналитика-капитал. Тт. 1-3. Серия «Антологические исследования системных проектов». М., 1999-2000.

7. Алексеев А.И., Васильев Ю.В., Смирнов Г.Г. Как защитить себя от преступника. – М., 1990.

8. Алексеев М. Военная разведка России. Кн. I-III.

9. Аликперов Х.Д. Преступность и компромисс. – Баку, 1992.

10. Алмазов С. Налоговая полиция: создать и действовать. Воспоминания первого директора налоговой полиции. М., «Вече», 2000.

11. Альбрехт У., Венц Дж., Уильямс Т. Мошенничество. (Луч света на темные стороны бизнеса), СПб, 1996.

12. Анализ конкурентов и деловая контрразведка. – М., 1992.

13. Анденес Х.Д. Наказание и предупреждение преступлений – М., 1969.

14. Антонян Ю.М., Голубев В.П., Кудряков Ю.Н. Личность корыстного преступника. – Томск, 1989.

15. Антонян Ю.М., Еникеев М.И., Эминов В.Е. Психология преступника и расследование преступлений. – М., 1996.

16. Астапкина С.М., Максимов С.В. Криминальные расчеты: уголовно-правовая охрана инвестиций. – М., 1995.

17. Атаманенко И. Шпионские страсти. – М., 2000.

18. Атаманенко И. Секретные операции Лубянки. – М., 2000.

19. Банковская система России. Настольная книга банкира. – М., 1995.

20. Банковский бизнес в России: криминологические и уголовные проблемы. – М., 1994.

21. Банковское дело. Под редакцией О.И. Лаврушина. – М., 1992.

22. Барсуков В.С., Марущенко В.В., Шигин В.А. Интегральная безопасность. – М., 1994.

23. Барсуков В.С. Обеспечение информационной безопасности. – М., 1996.

24. Барский М. Черный бизнес в России. – Сэров, «Инфо», 1999.

25. Батурин Ю.М., Жоздиевский А.М. Компьютерная преступность и безопасность. – М., 1991.

26. Баяндин Н.И. Технологии безопасности бизнеса: введение в конкурентную разведку. – М. 2002.

27. Белая книга российских спецслужб. – М., 1996.

28. Бержье Ж. Промышленный шпионаж. – М., 1972.

29. Бизнес и безопасность: информационно-аналитический бюллетень (под редакцией Борисова И.Н., Катышева М.В., Петрушева Н.Ю.). – М., 1992.

30. Бжезинский З. Великая шахматная доска. – М., 1999.

31. Бородин С.В. Борьба с преступностью: теоретическая модель комплексной программы. – М., 1990.

32. Боттом Н., Галатти Р. Экономическая разведка и контрразведка. Практическое пособие. – Новосибирск, 1994.

33. Бойко В.В., Савинков В.М. Проектирование баз данных информационных систем. – М., «Финансы и статистика», 1989.

34. Бунич А.П., Гуров А.И., Корягина Т.И. и др. Теневая экономика. – М., 1991.

35. В пламени холодной войны. Судьба агента. – М., Русская разведка, 2000.

36. Василенко В.И. Глобализм и международный терроризм. – М., РАГС, 2002.

37. Васильев В.Л. Юридическая психология. – М., 1991.

38. Витрянский В.В. Защита имущественных прав предпринимателей. – М., 1992.

39. Винокуров И., Гуртовой Г. Психотронная война: от мифов к реалиям. – М.: Мистерия, 1993.

40. Вудворд Б. Признание шефа разведки. – М., 1993.

41. Возженников А.В., Прохожев А.А. Государственное управление и национальная безопасность России. – М., РАГС, 2002.

42. Волкогонов Д.А. Психологическая война (Подрывные действия империализма в области общественного сознания). – М.: Воениздат, 1984.

43. Вольтон Т. КГБ во Франции. – М., 2000.

44. Вопросы изучения клиентов с позиции службы безопасности. – М., 1996.

45. Всемирная история шпионажа. (История тайной дипломатии и разведывательной деятельности секретных служб мира). Автор-составитель Умнов М.И. – М., 2000.

46. Гаврилов О.А. Стратегия правотворчества и социальное прогнозирование. – М., 1993.

47. Гайкович В., Першин А. Безопасность электронных банковских систем. – М., 1994.

48. Гасанов Р.М. Шпионаж особого рода. – М., 1989.

49. Гасанов Р.М. Шпионаж и бизнес. – М., 1992.

50. Гаухман Л.Д. Организованная преступность: понятия, виды, тенденции, проблемы уголовно-правовой борьбы. – М., 1993.

51. Гаухман Л.Д., Максимов С.В. Уголовно-правовая охрана финансовой сферы: новые виды преступлений и их квалификация: Научно-практическое пособие. – М., 1995.

52. Галвазин С.Н. Охранные структуры Российской империи. Формирование аппарата, анализ оперативной практики. – М., 2001.

53. Гераскин Б.В. За семью печатями. Записки военного контрразведчика. – М., «Международные отношения», 2000.

54. Гелен Р. Война разведок. Тайные операции спецслужб Германии 1942-1971. – М., 1999.

55. Гончаров В.В. В поисках совершенствования управления. Руководство для высшего управленческого персонала. Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы. – М., 1992.

56. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью. – М.: Алгоритм, 2002.

57. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации. – СПб., Питер, 2002.

58. Губанов В.А. Введение в системный анализ. – Ленинград, 1988.

59. Гуров А.И. Профессиональная преступность: прошлое и современность. – М., 1990.

60. Гуров А.И. Красная мафия. – М., 1995.

61. Даллес А. Искусство разведки. – М., 1992.

62. Де Лутиис Д. История итальянских секретных служб. – М., 1989.

63. Демченков В.С. Системный анализ в деятельности предприятий. – М.: 1990.

64. Деятельность служб безопасности по обеспечению кредитной политики банков (приложение к журналу «Секьюрити»). – М., 1995.

65. Дзлиев М.И. Рынок и насилие. – М.: 1999.

66. Дудихин В.В., Дудихина О.В. Конкурентная разведка в INTERNET. – М.:2002.

67. Духов В.Е. Экономическая разведка и безопасность бизнеса. Киев: НВФ «Студцентр», 1997.

68. Доронин А.И. Разведывательное и контрразведывательное обеспечение финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Тула.: Гриф и К., 2000.

69. Доронин А.И. Основы экономической разведки и контрразведки. – Тула.: Гриф и К., 2000.

70. Доронин А.И. Бизнес-разведка. – М.: «Ось-89», 2002.

71. Долан Э.Дж., Кемлбэлл К.Д., Кемпбэлл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – М., СПб., 1993.

72. Доценко Е.Л. Психологические манипуляции. – М.: ЧеРо, 1997.

73. Драга А. Комплексное обеспечение безопасности фирмы. – М., 1996.

74. Еникеев М.И. Основы общей и юридической психологии. – М., 1996.

75. Елизаров А. Контрразведка. ФСБ против ведущих разведок мира. – Минск, 1999.

76. Защитите свой бизнес. – М., 1996.

77. Жаренова О., Кечил Н., Пахомов Е. Интеллектуальная миграция россиян. – М., 2002.

78. Жуков А.В., Маркин И.Н., Денисов В.Б. Все о защите коммерческой информации. – М., 1992.

79. Казакевич О.Ю., Кочев Н.В., Максименко В.Г., Пипия А.Г., Шиян Н.И. Предприниматель в опасности: способы защиты. Практическое руководство для предпринимателей и бизнесменов. – М., 1992.

80. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. – М., 2001.

81. Карпец И.И. Актуальные проблемы борьбы с организованной преступностью. – М., 1990.

82. Керимов Д.А. Философские основания политико-правовых исследований. – М., 1986.

83. Кернер Х., Дах Э. Отмывание денег. – М., 1996.

84. Келер Д. Секреты штази. – Смоленск, «Русич», 2000.

85. Киселев А.Е., Чаплыгин В.М., Шейкин М.С. Секреты коммерческой безопасности. Практические советы предпринимателю. – М., 1993.

86. Киселев А. Секретная миссия на Ближнем Востоке. – М., «АСТ», 2000.

87. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. – М., 1982.

88. Кирпиченко В. Разведка: лица и личности. – М., Международные отношения, 2001.

89. Клейменов М.П. Уголовно-правовое прогнозирование и его роль в борьбе с преступностью. – Омск, 1989.

90. Кнорр К. Внешняя разведка и общественные науки. – М., 1992.

91. Ковалев Г.А. Психологическое воздействие: Системно-экологический анализ. – М.: РАУ, 1989.

92. Ковров А. Обман. Как определить его в деловом общении. – М., 1996.

93. Комаров А.Н. Деятельность служб безопасности по обеспечению кредитной политики банков. – М., 1995.

94. Коментарий к Конституции Российской Федерации (под редакцией В.В. Лазарева) – М.: Спарк, 2002.

95. Константинов А. Байки служилых людей. – М., Олма-пресс, 2001.

96. Коллон М. Нефть, PR, война. – М., Крымский мост – 9Д, 2002.

97. Корнеев Л.А. Тайная война монополий. – М., 1978.

98. Котанджанян Г.С. Грани согласия – конфликта: цивилизованные проблемы теоретической и прикладной политологии. – М., 1992.

99. Крахмалов С. Записки военного атташе. – М., Русская разведка, 2000.

100. Крыкин А.В. Безопасность предпринимательской деятельности. – М., 1996.

101. Крысько В.Г. Секреты психологической войны. – Минск, 1999.

102. Куваев М.Н., Чуфаровский Ю.В., Шиверский А.А., Коммерческая информация: способы получения и защиты. – М., 1996.

103. Кузнецов И.Н. Учебник по информационно-аналитической работе. – М.: Яуза, 2001.

104. Куликов В.Н. Психология внушения. – Иваново: Пед. ин-т., 1978.

105. Ларичев В.Д. Коммерческое мошенничество в России: взгляд аналитика из МВД. – М., 1995.

106. Ларичев В.Д. Как уберечься от мошенничества в сфере бизнеса. – М., 1996.

107. Лайнбарджер П. Психологическая война. – М.: Воениздат, 1962.

108. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. – М., 1993.

109. Легкобытов А.В. Энциклопедия безопасности. Деловая разведка и контрразведка. – СПб.: «Летний сад», 2001.

110. Легкобытов А.В. Энциклопедия безопасности. Обеспечение безопасности предприятий. – СПб.: «Летний сад», 2001.

111. Лезер И., Проэктор Д. Революция в политике безопасности. – М., 1992.

112. Лестер А., Пратт. Обманные операции в банковском деле. – М., 1995.

113. Лисичкин В.А., Шелепин Л.А. Третья мировая информационно-психологическая война. – М., 1999.

114. Лотц В. Шпион в шампанском. – М.: Центрполиграф, 2001.

115. Лысов А.В., Остапенко А.Н. Промышленный шпионаж в России: методы и средства. – СПб., 1994.

116. Маккей Х., Карлоф Б. Как уцелеть среди акул: опередить конкурентов в умении продавать, руководить, стимулировать, заключать сделки. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы. – М., 1993.

117. Мак-Мак В., Савелий М. Закон о частной детективной и охранной деятельности в РФ. Научно-практический комментарий. – М., 1997.

118. Мак-Мак В. Служба безопасности предприятия. Организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности. – М., 1999.

119. Млечин Л. Моссад. – М., «Центрполиграф», 2000.

120. Млечин Л. Алиби для великой певицы. Супер-шпионки двадцатого века. – М., «Гея», 1997.

121. Млечин Л. Евгений Примаков. – М., «Центрполиграф», 1999.

122. Мироничев С. Коммерческая разведка и контрразведка, или Промышленный шпионаж в России и методы борьбы с ним. – М., 1995.

123. Михайлов А. Встать до счета три. – Ростов-на-Дону, «Феникс», 1999.

124. Модин Ю. Судьбы разведчиков. Мои кембриджские друзья. – М.: Олма-пресс, 1997. – 428.

125. Монтегю И. Человек, которого не было. – М.: Терра, 1997.

126. Мухин В.И., Новиков В.К. Информационно-психологическое оружие. – М.,1999.

127. Овчинский В.С. Мафия: необъявленный визит. – М., 1993.

128. Овчинский В.С. Борьба с мафией в России. – М., 1993.

129. Овчинский В.С. Стратегия борьбы с мафией. – М., 1993.

130. Овчинский В.С. Оперативно-техническое прогнозирование. – М., 1993.

131. Овчинский С.С. Оперативно-розыскная информация. – М., 2000.

132. Организация и современные методы защиты информации. М., 1996.

133. Оружие шпионажа. 1993-94. – М., 1994.

134. Основы оперативно-розыскной деятельности (под редакцией В.Б. Рушайло). – СПб., «Лань», 2002.

135. От первого лица. Разговоры с Владимиром Путиным. – М., Вагриус, 2000.

136. Отчет о работе 2-го Контрразведывательного отдела Комитета Госбезопасности при СМ ЭССР за период 1954-1955 гг. – Умара, 1998.

137. Очерки истории российской внешней разведки. Том 1 – М., 1996.

138. Очерки истории российской внешней разведки. Том 2 – М., 1996.

139. Очерки истории российской внешней разведки. Том 3 – М., 1997.

140. Очерки истории российской внешней разведки. Том 4 – М., 1998.

141. Панарин И.Н. Информационная война и власть. М., «Мир безопасности», 2001.

142. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Введение в системный анализ. – М. «Высшая школа», 1989.

143. Перетрухин И. Агентурная кличка – Трианон. М., «Центрполиграф», 2000.

144. Пещерский В. «Красная капелла». Советская разведка против абвера и гестапо. – М. «Центрполиграф», 2000.

145. Подлесских Г., Терешонок А. Воры в законе: бросок к власти. – М., 1994.

146. Попов В.Д. Психология и экономика: социально-психологические очерки. – М., 1989.

147. Полмар Н. Аллен Т. Энциклопедия шпионажа. – М., 1999.

148. Портер М. Международная конкуренция. – М., 1993.

149. Почепцов Г.Г. Психологические войны. – М., 2000.

150. Почепцов Г.Г. Информационные войны. – М., 2000.

151. Почепцов Г.Г. Паблик-рилейшнз для профессионалов. – М., 2000.

152. Почепцов Г.Г. Коммуникативные технологии двадцатого века. – М., 2000.

153. Платонов О.А. Терновый венец России. Загадка Сионских протоколов. – М, 1999.

154. Плотников Н.И. Информационная разведка. – Новосибирск, НИЦ ОИГТМ СО РАН, 1998.

155. Плэтт В. Информационная работа стратегической разведки. – М., 1958.

156. Предпринимательство и безопасность (под редакцией Долгополова Ю.Б.) – М., 1991.

157. Преображенский К. КГБ в Японии. – М., 2000.

158. Принципы безопасности банка и банковского бизнеса в России. – М., 1997.

159. Равив Д., Мелман Й. История разведывательных служб Израиля. – М., 2000.

160. Разведка и контрразведка в лицах. Энциклопедический словарь российских спецслужб. – М., «Русский Міръ», 2002.

161. Расторгуев С.П. Информационная война. – М., 1998.

162. Райле О. Тайная война. Секретные операции абвера на Западе и Востоке (1921-1945). – М., «Центрполиграф», 2002.

163. Репко С.И. Отечественный опыт ведения спецпропаганды (1918-1991). – М.: Воен. ун-т, 1994. 620 с.

164. Рейльян Я.Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений. – М., «Финансы и статистика», 1989.

165. Ричелсон Д.Т. История шпионажа XX века. – М., 2000.

166. Р-система: введение в экономический шпионаж. Практикум по экономической разведке в современном российском предпринимательстве. – М., «Humtec publisher», 1996.

167. Руководство по обеспечению безопасности личности и предпринимательства. – М., 1996.

168. Руководство пользователя Системы поддержки архивов и полнотестового поиска электронных документов «CROS». – Тула.: «Гриф и К.», 2000.

169. Руководство пользователя Инструментальной системы управления банками данных «CronosPlus». – Тула.: «Гриф и К.», 2000.

170. Саммерс Э. «Империя» ФБР – мифы, тайны, интриги. – Смоленск, «Русич», 2001.

171. Санторо В. Техника умопомрачения: как отомстить негодяю. – СПб., 1997.

172. Сборник материалов Международной конференции «Информационно-аналитическое обеспечение управления предпринимательскими рисками» 1996 г. – М: 1996.

173. Сборник материалов II Международной конференции «Информационно-аналитическое обеспечение управления предпринимательскими рисками» 1997 г. – М: 1997.

174. Свенссон Б. Экономическая преступность. – М., 1983.

175. Севрук В.Т. Банковские риски. – М., 1994.

176. Севрюгин В.И. Специальные методы социально-психологического воздействия и влияния на людей. – Челябинск: Обл. из-во, 1996.

177. Сергеев С.С. Тотальный шпионаж. – М., 1984.

178. Сергеев Ф.М. Если сорвать маску. – М., Политиздат, 1983.

179. Сергеев Ф.М. Тайное орудие агрессии: Подрывная деятельность США против СССР. – М.: Мысль, 1984.

180. Соловьев Э. Коммерческая тайна предприятия и ее защита. – М., Ось-89, 2002.

181. Соложенцев Е.Д., Карасев В.В., Соложенцев В.Е., Логико-вероятностная оценка

банковских рисков и мошенничеств в бизнесе. – СПб., 1996.

182. Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения. – М., 1992.

183. Социальный конфликт: современные исследования. – М., 1991.

184. Судоплатов А.П., Лекарев С.В. Безопасность предпринимательской деятельности. – М., Олма-Пресс, 2001.

185. Степашин С.В. Роль и возможности Федеральной службы безопасности России в становлении цивилизованного предпринимательства. – М., 1995.

186. Степашин С.В. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации: факторы формирования и основные приоритеты. – М., 1993.

187. Стрельченко Ю.А. Обеспечение информационной безопасности банков. – М., 1994.

188. Служба экономической безопасности. Методическая разработка. – М., 1996.

189. Справочник предпринимателя и бизнесмена. – М., 1994.

190. Скобликов П.А. Истребование долгов и организованная преступность. – М., 1997.

191. Скобликов П.А. Имущественные споры: вмешательство и противодействие. – М., 1998.

192. Сысоев Н.Г. Жандармы и чекисты. – М., Вече, 2002.

193. Тайны политического сыска. Инструкция по работе с секретными сотрудниками. – СПб, 1992.

194. Тамбовцев В.Л., Тихомиров А.А. Организация управления комплексными программами. – М., 1982.

195. Тарас А.Е. Безопасность бизнесмена и бизнеса. – Минск, 1996.

196. Телицын В. «Смерш»: операции и исполнители. – Смоленск, «Русич», 2000.

197. Техника дезинформации и обмана. /Под редакцией Я.Н. Засурского. – М.: Мысль, 1978.

198. Томлинсон Р. Большой провал. Раскрытые секреты британской разведки MI-6. – М. «Фрегатъ», 2001.

199. Управление экономикой: основные понятия и категории. – М., 1986.

200. Файболь А., Тейлов Г., Эмерсон Г. Управление – это наука и искусство. – М., 1992.

201. Фейт Н. Тайная деятельность швейцарских банков. – М., 1986.

202. Финансы и безопасность. Интеллектуальный подход. – М., 1994.

203. Халяпин Д.Б., Ярочкин В.И. Основы защиты промышленной и коммерческой информации: термины и определения. – М., 1993.

204. Хант Г., Зартарьян В. Разведка на службе вашего предприятия. – Киев, 1992.

205. Хасс П., Капоши Д. КГБ в ООН. – М., 2000.

206. Хилсмэн Р. Стратегическая разведка и политические решения. – М., Издательство иностранной литературы, 1957.

207. Черкасов В.Н. Теория и практика решения организационно-методических проблем борьбы с экономической преступностью в условиях применения компьютерных технологий (диссертация доктора экономических наук). – М., 1994.

208. Чехонин Б. Журналистика и разведка. – М.: Алгоритм, 2002.

209. Чичелов Ю.В., Сомик К.В. Информационно-аналитическая работа в федеральных органах налоговой полиции. – М., 1999.

210. Шаваев А.Г. Концептуальные основы обеспечения безопасности негосударственных объектов экономики. – М., 1994.

211. Шаваев А.Г. Криминологическая безопасность негосударственных объектов экономики. – М., 1995.

212. Шаваев А.Г. Безопасность корпораций. – М., 1998.

213. Шилов С., Байдин Е., Шилова Е. Краткий курс кредитного офицера. – М., 1996.

214. Царев О., Вест Н. КГБ в Англии. – М., 1999.

215. Экономическая безопасность и инвестиционная политика. – М., 1993.

216. Эндрю К., Гордиевский О. КГБ. История внешнеполитических операций от Ленина до Горбачева. – М., 1992.

217. Эрли П. Признание шпиона. Подлинная история Олдрича Эймса. – М., 1998.

218. Ярочкин В.И. Безопасность информационных систем. – М., 1996.
219. Ярочкин В.И. Предприниматель и безопасность. – М., 1994.
220. Ярочкин В.И. Служба безопасности коммерческого предприятия. – М., 1995.
221. Ярочкин В.И. Технические каналы утечки информации. – М., 1994.
222. Ярочкин В.И., Бузанова Я. Недобросовестная конкуренция. – М., 2000.

Журнальные публикации

1. Абалмазов Э.И. Концепция безопасности: математический анализ эффективности. // Системы безопасности // – 1995, № 1.
2. Абалмазов Э.И. Концепция безопасности: тактика высокоэффективной защиты. // Системы безопасности // – 1995, № 2.
3. Абалмазов Э.И. Экспертная оценка проблемы безопасности банков. // Системы безопасности // – 1995, № 6.
4. Абрамов В. Деловая разведка в системе обеспечения предприятия // БДИ // – 2002, № 2.
5. Адашкевич Ю.Н. Безопасность предпринимательства. В каком направлении идти? // Информационный сборник «Безопасность» // – 1994, № 3.
6. Антонян Ю.М., Пахомов В.Д. Организованная преступность и борьба с ней. // Советское государство и право // – 1989, № 7.
7. Баяндин Н.И. Конкурентная разведка. Строго в рамках закона. // Банковское дело в Москве, 2000, № 6.
8. Баяндин Н.И. Конкурентная разведка и новые информационные технологии. // Банковское дело в Москве, 2000, № 7.
9. Баяндин Н.И. Конкурентная разведка. Анализ – делу венец. // Банковское дело в Москве, 2000, № 9.
10. Баяндин Н.И. Служба конкурентной разведки в банке. // Банковское дело в Москве, 2000, № 11.
11. Береснев В.А. Перспективы развития системы информационного обеспечения малого предпринимательства. // Информационные ресурсы России // – 1996, № 2.
12. Буассо М. Безопасность в «Банк де Транс». // Системы безопасности // – 1995, № 5.
13. Борисов И. Информационный мониторинг на службе российского бизнеса: за и против. // Мир безопасности // 1999, № 3 (64).
14. Владимиров Ю.И., Павлов А.С. Внешнеэкономические аспекты экономической безопасности Российской Федерации. // Информационный сборник «Безопасность» // – 1994, № 3.
15. Голик Ю., Энгвер Н., Бабурин С., Шашвиашвили И. Агенты влияния. // Советская Россия // 21.11.1992, № 147.
16. Градский П. Поисковые системы. // Санкт-Петербургские ведомости // 26 июня 2002 г.
17. Громова Ю. Тайное оружие конкурентной борьбы. // КоммерсантЪ Деньги // № 33, 19.11.2001.
18. Головин Н. Информационная война. // Мир безопасности // 1998, № 8-9 (60).
19. Голубицкий С. Пес Барбос, Голубятня-99 и необыкновенный КРОСС. // Компьтерра // № 13 (342), 12 апреля 2000 г.
20. Дайлов А.А., Кишкин В.А. Оценка риска при инвестициях в недвижимость. // Системы безопасности // 1995, № 6.
21. Демин В. Экономическая безопасность в руках спецслужб. // БДИ // – 1996, № 3.
22. Демин В. Экономический шпионаж на пороге XXI века. // БДИ // – 1996, № 5.
23. Демин В. Экономическая разведка и контрразведка: два подхода к одной проблеме. // БДИ // – 1998, № 5.
24. Демин В. От перемены слагаемых сумма не меняется. Меняется качество. // БДИ // – 1999, № 2.0.
25. Демин В. Заказные убийства предприятий: передел собственности в особо крупных размерах. // БДИ // – 1999, № 4.
26. Демин В. Акции: некоторые советы сотрудникам СБ. // БДИ // – 1999, № 5.
27. Демин В. Не нужен нам берег турецкий, а нужен надежный и «чистый» офшор // БДИ

// – 1999, № 6.

28. Демин В. Безопасность в виртуальном пространстве – 1 // БДИ // – 2002, № 1.

29. Демин В. Безопасность в виртуальном пространстве – 2 // БДИ // – 2002, № 2.

30. Дериев И. Особенности национального поиска. // Компьютерное Обозрение // № 15,17 – 23 апреля 2002.

31. Добровинский А. Право на «ответку» // Новая газета // 29.07.2002.

32. Доронин А.И. Обеспечение экономической безопасности предприятия. Тезисы докладов Всероссийской научно-практической конференции «Экономика и финансы». Тула, 1997.

33. Доронин А.И. Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности. Сборник докладов Всероссийской научно-практической конференции «Экономика и финансы». Тула, 1998.

34. Доронин А.И. Экономическая разведка – безотказное оружие современного руководителя. // Аудит-Партнер // апрель 1998, № 6 (15).

35. Доронин А.И., Иванкин В.И. Экономическая разведка и хозяйственная политика предприятия. // Мир безопасности// 1998, № 11-12 (61).

36. Доронин А.И. Как ходить в разведку. // БДИ // 1999, № 1.

37. Доронин А.И. Система экономической разведки промышленного предприятия. // Информационные ресурсы России // 1999, № 2 (45).

38. Доронин А.И. Роль системы экономической разведки в стратегии и тактике управления предприятием. // Мир безопасности // 1999, № 3 (64).

39. Доронин А.И. Информационно-аналитическая работа по комплексному управлению рисками. Тезисы докладов и выступлений межрегиональной научно-методической конференции «Состояние и перспективы финансово-кредитной системы региона». Тула, 1999.

40. Доронин А.И. Опыт и проблемы формирования информационной культуры в сфере управления предприятиями Тульской области. Тезисы докладов и выступлений 6 международной конференции «Бизнес и безопасность. Мировой опыт». Москва, 1999.

41. Доронин А.И., Бочкарева Г.А. Аналитическая обработка материалов открытого доступа. // БДИ // 1999, № 3.

42. Доронин А.И. Наша профессия – ваше спокойствие. // Сбербанк // 1999, № 5.

43. Доронин А.И. Агенты. Твои среди чужих, чужие среди твоих. // БДИ // 1999, № 4.

44. Доронин А.И. Разведывательное и контрразведывательное обеспечение предпринимательской деятельности. // Мир безопасности // 1999, № 6 (67).

45. Доронин А.И. Экономическая разведка в истории развития цивилизации. // Мир безопасности // 1999, № 7 (68).

46. Доронин А.И. Наружное наблюдение – зарядка для «хвоста». // БДИ // 1999, № 5.

47. Доронин А.И. Выявление наружного наблюдения. // БДИ // 1999, № 6.

48. Доронин А.И. Система экономической контрразведки промышленного предприятия. // Мир безопасности // 1999, № 10 (70).

49. Доронин А.И. Пресса под колпаком контрразведки, или Аналитическая обработка материалов открытого доступа. // Мир безопасности // 1999, № 11 (71).

50. Доронин А.И. Пресса под колпаком контрразведки. 2. Роль средств массовой информации в манипулировании общественным мнением. // Мир безопасности // 1999, № 12 (72).

51. Доронин А.И., Шуров Г.И. Информационно-аналитическое обеспечение экономической безопасности коммерческого банка. // Известия Тульского государственного университета. // Серия Вычислительная техника. Выпуск 5. Информационные системы, 1999.

52. Доронин А.И. Аналитическая работа подразделения экономической разведки предприятия с материалами средств массовой информации. // Информационные ресурсы России // 2000, № 1 (50).

53. Доронин А.И. Без права на ошибку. // Экономика и жизнь – Гостиный ряд // 2000, № 1-2 (262-263).

54. Доронин А.И. Наружное наблюдение, или Как вырастает «хвост». // Мир безопасности // 2000, № 1 (74).

55. Доронин А.И., Фатуев В.А. Тенденции развития систем информационно-аналитической поддержки управленческих решений и управления рисками на российских предприятиях. // Мир безопасности // 2000, № 1 (74).

56. Доронин А.И. Наружное наблюдение, или Как вырастает «хвост». // Мир безопасности // 2000, № 2 (75).

57. Доронин А.И., Федорченко Т.В. Психологические аспекты привлечения к доверительному сотрудничеству. // БДИ // 2000, № 2.

58. Доронин А.И. Читают ли шпионы газеты? // Экономика и жизнь – Гостиный ряд // 2000, № 17-18 (278-279).

59. Доронин А.И. Факторы риска в региональной политике холдинга. // БДИ // 2000, № 3.

60. Доронин А.И. Истоки промышленного шпионажа. // Экономика и жизнь – Гостиный ряд // 2000, № 30 (291).

61. Доронин А.И. Оперативная психология в информационно-поисковой работе Службы безопасности. // Мир безопасности // 2000, № 7-8 (80).

62. Доронин А.И. Сегодняшний день промышленного шпионажа. // Экономика и жизнь – Гостиный ряд // 2000, № 31 (292).

63. Доронин А.И. Факторы риска в региональной политике холдинга – 2. // БДИ // 2000, № 4.

64. Доронин А.И. Ищем автора. Исследование анонимных текстов. // БДИ // 2000, №5.

65. Доронин А.И. С кем идти в разведку? // БДИ // 2000, № 6.

66. Доронин А.И. Что такое компромат? // БДИ // 2001, № 1.

67. Доронин А.И. Компьютерная разведка в работе службы безопасности предприятия. // БДИ // 2001, № 2.

68. Доронин А.И. Информационно-аналитическая работа: обработка открытых источников. // Конфидент // 2001, № 2.

69. Доронин А.И. Информационный мир в прицеле спецслужб. // Солдат удачи // 2001, № 4.

70. Доронин А.И. Аналитическая работа в негосударственных структурах безопасности. //БДИ// 2001, № 3.

71. Доронин А.И. Инвестиционная ситуация глазами экономиста в штатском. //Финансовый бизнес// 2001, № 6.

72. Доронин А.И. Собственники против менеджеров: кто кого? //БДИ// 2001, № 4.

73. Доронин А.И. Оценка профпригодности сотрудника СБ: интеллектуальные и психологические качества. //БДИ// 2001, № 5.

74. Доронин А.И. По следам «активных мероприятий». // Солдат удачи // 2001, № 12.

75. Доронин А.И. Исследование анонимных текстов с целью выявления их авторов. // Конфидент // 2001, № 5.

76. Доронин А.И. Дезинформация: война в королевстве кривых зеркал – 1. //БДИ// 2001, № 6.

77. Доронин А.И. Дезинформация: война в королевстве кривых зеркал – 2. //БДИ// 2002, № 1.

78. Доронин А.И. Аналитическая работа по обеспечению экономической безопасности хозяйствующего субъекта в современных условиях. Пенза. Материалы II Международной научно-практической конференции «Проблемы экономической безопасности в условиях рынка», 2002.

79. Докторов Б. Российский ИНТЕРНЕТ: русское чудо. // Информация и бизнес // 2000, № 1.

80. Екушов А.И. Моделирование рисков в коммерческом банке. //Банковские технологии// – 1998, январь.

81. Иванов М.Н., Пахомова А.С. Подход к прогнозированию направлений промышленного шпионажа в отношении конкурентоспособных изделий. // Вопросы защиты информации // – 1994, № 2.

82. Иванков П.Н. Информационно-аналитическое обеспечение службы безопасности предприятия. // Системы безопасности, связи и телекоммуникаций // – 1996, № 6.

83. Жданов А.М., Петров А.А. Экономическая безопасность России: определение, гипотезы, расчеты. // Информационный сборник «Безопасность» // – 1994, № 3.

84. Кабанников А. Конкурент конкуренту – враг, злодей и шпион. //Комсомольская правда// – 04.08.98.

85. Кащеев В.И. Обеспечение информационной безопасности коммерческого объекта. // Системы безопасности // – 1995, № 5.

86. Кедровский О. В. Информация и власть. // Информационные ресурсы России // – 1996, № 2.

87. Крысин А. Деятельность коммерческих банков в условиях роста террористической угрозы. // Частный сыск, охрана, безопасность. // – 1994, № 1.

88. Крутогоров А. Транснациональные тенденции развития промышленного шпионажа. // БДИ // – 1996, № 1.

89. Крутогоров А. «Крыша» в чьей компетенции ее тенденции. // БДИ // – 1996, № 2.

90. Кудров В. Статистика и оценка экономической ситуации в России. // Мировая экономика и международные отношения // – 1994, № 1.

91. Кузнецов А. Великая ракетная «деза». // Техника – молодежи // – 1993, № 7.

92. Кузнецов А. Головоломки зеркальной войны. // Техника – молодежи // – 1992, № 12.

93. Кузнецов А. Наши люди из «Мессершмитта», или Досье агента «Прощай». // Техника – молодежи // – 1993, № 2.

94. Кузнецов А. НТР рублем не оценить. (Интервью с руководителем научно-технической разведки.) // Техника – молодежи // – 1993, № 2.

95. Кузнецов С.В. Компьютерная конкурентная разведка. // PC Week RE № 42 (312), ноябрь 2001.

96. Кузьмин С.А. Имидж банка и безопасность. //Банковские технологии// – 1998, январь.

97. Куранов А.И. Безопасность банковской информации. // Системы безопасности // – 1995, № 4.

98. Ларичев В.Д., Корнева З.И. Пора в разведку. Использование методов экономической разведки в борьбе с преступностью за рубежом. // Мир безопасности // 1999, № 7 (68).

99. Латав Ф. От охраны до разведки. // Security // – 1995, № 1.

100. Лифляндчик Б.И., Лиходедов Н.П. Бизнес-разведка: задачи и принципы. // Мир безопасности // 1998, № 6 (58).

101. Лифляндчик Б.И., Лиходедов Н.П. Как организовать службу бизнес-разведки. // Мир безопасности // 1998, № 7 (59).

102. Лифляндчик Б.И., Лиходедов Н.П. Бизнес-разведка: от разрозненных данных – к обоснованию важных решений. // Мир безопасности // 1998, № 8-9 (60).

103. Мазеркин Д. Аналитическая работа службы безопасности предприятия. // Частный сыск, охрана, безопасность. // – 1995, № 1.

104. Малеванный В. Аналитика – дело тонкое. // Независимое военное обозрение. // 01.02.2002 г.

105. Малявкин А.А. Знание партнера – залог успеха. // Security // – 1995, № 2.

106. Мак-Мак В.П. Правовой статус службы безопасности. // Частный сыск, охрана, безопасность // – 1994, № 2.

107. Мак-Мак В.П. Разведывательное подразделение службы безопасности предприятия. // Мир безопасности // – 1998, № 1.

108. Мак-Мак В.П. Контрразведывательное подразделение службы безопасности предприятия. // Мир безопасности // – 1998, № 2.

109. Макиенко А. Разведать без разведки. // Частный сыск, охрана, безопасность. // – 1995, № 6-7.

110. Макиенко А. СББ: информация и анализ. // Частный сыск, охрана, безопасность. // – 1995, № 2.

111. Максимов В.И. Информационные технологии в управлении бизнесом. // Информация и бизнес. // – 2000, № 1.

112. Мелюхин И.С. Информационно-аналитическая деятельность как она есть. // Информационные ресурсы России // 1999, № (44) стр.11-14.

113. Модестов С. Американская разведка предпочитает «Независимую». // Независимая газета // 24.03.1994.

114. Тараторин Д. Личность и бизнес требуют защиты. // Ипотека // 1995, № 2.

115. Титов Ю.И. И снова о стратегии банка. // Банковские технологии // – 1998, январь.

116. Орлов О. Продается славянский шкаф. // Если // – 1994, № 1.

117. Остапенко А. По следам Прометея. // БДИ // – 1996, № 1.

118. Уваров С. Ищущие да обрящут. http://nrd.pnpi.spb.ru/UseSofVJournals/IntemetZone/izone229/pub/izone8.htm.

119. Нетребский Б. Бизнес и шпионы. // Юридическая газета // – 1992, № 14.

120. Павлов А. Жираф без копыт. // Московский комсомолец // – 09.03.2002, № 60.

121. Павловский А., Иванова С. Проблемы безопасности в работе крупных компаний. Новые подходы к решению. // БДИ // – 1997, № 1.

122. Панарин И. Психическая атака. // Мир безопасности // 1998, № 7 (59).

123. Панарин И. Информационная война и власть. // Мир безопасности // 1999, № 1 (62).

124. Панарин И. Информационная война и выборы. // Мир безопасности // 1999, № 3 (64).

125. Панарин И. Незанятые высоты – общественное мнение как объект воздействия и борьбы в современном вооруженном конфликте. // Мир безопасности // 1999, № 7 (68).

126. Панов М. Черная метка для Вашего бизнеса. // БДИ // – 1996, № 3.

127. Петрушов Н.Ю. Деловая разведка. Типы и методы организации. // Банковское дело в Москве // – 1996, № 2.

128. Персико Д. Стратегическая ложь во спасение. // Ведомости // – 01.03.2002, № 34.

129. Раевский Г. Система экономической безопасности предприятия. // Частный сыск, охрана, безопасность. // – 1994, № 2.

130. Рубанов В. Политика безопасности. // Security // – 1995, № 1.

131. Ростовцев А. Вербовка на идейной основе. // Новости разведки и контрразведки // 2002, № 9-10 (167).

132. Самоделова С. Прикурить у рогатого скота. Сигареты с верблюдом делали на мясокомбинате. // Московский комсомолец // 4-11 июля 2002 г.

133. Самойлова Е. Проверка на податливость. // Власть // – 2001, № 6.

134. Сваровскии Ф. Конкурентная разведка. Как узнать чужие секреты, оставаясь честным человеком. // Ведомости // 07.05.2001.

135. Суханов И. Как создать свою информационную систему. Интервью с директором фирмы «КРОНОС» Сергеем Лобановым // Компьютер МЕН // 1996, № 3.

136. Солдатов А. Деньги патриотов. // Деловая хроника // 2002, № 10.

137. Солдатов А. Исповедь «дезинформатора» с Лубянки. // Версия // 18.03.02.

138. Солдатов А. Рыцари тьмы. // Версия // 11.03.02.

139. Солдатов А. Фанат шпионажа. // Версия // 15.01.02.

140. Солдатов А. Нападение – лучшая защита. // Газета.Ру // 25.07.01.

141. Солдатов А. ЦРУ уходит в Интернет. // Газета.Ру // 22.06.01.

142. Солдатов А. Мы агенты ЦРУ. // Версия // 05.06.01.

143. Солдатов А. Смерть шпионам! // Версия // 24.03.01.

144. Солдатов А. Под диктовку спецслужб. // Версия // 27.02.01.

145. Солдатов А. Всадники психотронного апокалипсиса. // Сегодня // 11.02.2000.

146. Солдатов А. Своя игра. // Версия // 05.12.00.

147. Солдатов А. Цена информации. // Известия // 12.07.00.

148. Солдатов А. У нас запрещено вербовать журналистов. // Сегодня // 15.06.00.

149. Солдатов А. Частную охрану наказывают за частную жизнь. // Сегодня // 10.06.00.

150. Солдатов А. Двойная технология государства. // Сегодня // 27.01.00.

151. Солдатов А. Рыцари плаща и дротика. // Сегодня // 18.12.99.

152. Солдатов А. Компьютерные сети холодной войны. // Сегодня // 02.12.99.

153. Старостин Д. Сливной бачок за $10 миллиардов. // Вести // 20 февраля 2002.

154. Уилк Д. О пользе компьютеров в борьбе с терроризмом. // Ведомости // 10.07.2002.

155. Федоров А. Банковская тайна и уголовное судопроизводство. // БДИ // – 1996, № 4.

156. Федоров А., Матвеев И. Возможности предприятий по сбору информации о банках. //

БДИ // – 1996, № 4.

157. Чертопруд С. Проверка персонала – 2. После найма. // Мир безопасности // 1999, № 7 (68).

158. Чубуков А. «Кронос» на Web-сервере – первая российская ласточка в мире СУБД. // PC WEEK / RE //. 1997, 3 июля.

159. Чумарин И. Осторожно на дело идут свои! или внутреннее мошенничество на предприятии. // БДИ // – 1996, № 4-5-6.

160. Чукарев А.Г. Техника политического розыска на рубеже XIX-XX веков. Ярославль. 2000.

161. Хекер Ч. Осторожное инвестирование – ключ к успеху в непредсказуемой России. // Мир безопасности // 1999, № 7 (68).

162. Цвейг Ф., Холланд К. и др. Управление рисками. // Бизнес уик // – 1995, № 4.

163. Цеханов В. ФСК и экономическая безопасность России. // Security // – 1995, № 1.

164. Шаваев А.Г. Безопасность банковских структур. // Экономика и жизнь // 1994, № 16.

165. Шатских С.И. О профессиональном инструментарии объектных баз данных. // Банки и технологии // 1997, № 1.

166. Шарлот В. Работа с персоналом в системе защиты информации. // БДИ // – 1999, № 5.

167. Шершнев Л.И. Безопасность государства и общественные устои. // Информационный сборник «Безопасность» // – 1994, № 4.

168. Эрлихман В. Отец Микки Мауса – агент ФБР. // Экспресс // 2001, № 12.

169. Яшин А. Когда рыцари плаща обходятся без кинжала… // Экономика и жизнь // март 1998, № 12.

Зарубежные публикации

1. Greiner, Lynn. Business Intelligence: Know What You Do, Do What You Know; Industry Trend or Event // Computing Canada, No. 6, Vol. 27; 16.03.2001.