

ВИКТОР
ДЕРЖАВИН

АГЕНТУРНАЯ
РАЗВЕДКА

БОЕВОЙ РАЗВОРОТ

ЧАСТЬ 12

Литрес 

Агентурная разведка

Виктор Державин

**Агентурная разведка.
Часть 12. Боевой разворот**

«Автор»

2023

Державин В.

Агентурная разведка. Часть 12. Боевой разворот / В. Державин — «Автор», 2023 — (Агентурная разведка)

Перед вами заключительная часть серии «Агентурная разведка». В этой части вы узнаете, как служба во внешней разведке влияет на жизненные установки и как разведка окончательно становится делом всей жизни. Кроме того, вы узнаете, как устроены некоторые аспекты конкурентной борьбы в других странах, как принимаются и реализуются управленческие решения в бизнесе. Как формируется окружение из людей и затем используются эти связи в жизни и на службе. Как поднимать статус в обществе, как создавать круг надёжных партнёров, а иногда и друзей. Совсем чуть-чуть о том, как можно использовать в бизнесе и жизни социальные сети. Возможно, отдельным людям некоторые правила поведения пригодятся. Возможно, эта серия книг вдохновит кого-то стать архитектором собственной жизни и судьбы. Мечтаю, что всё-таки после прочтения появятся люди, которые захотят связать свою жизнь с разведкой сугубо из патриотических соображений.

© Державин В., 2023

© Автор, 2023

Содержание

Предисловие	5
Глава 1	8
Глава 2	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Виктор Державин

Агентурная разведка.

Часть 12. Боевой разворот

Предисловие

Офицер нелегальной разведки, как мы уже знаем, всегда помнит о рисках и думает о развитии ситуации, особенно критической, аварийной. Мы знаем, что прежде всего он должен как можно быстрее покинуть страну пребывания. Но всегда ли в итоге он должен прибыть на Родину и там укрываться? Нет. Сначала нужно оценить обстановку, угрозы и рассмотреть возможность остаться в третьей стране. Такие страны называют страны «подскока», а сам манёвр называется у лётчиков боевым разворотом.

Боевой разворот служит для быстрой смены направления воздушного судна на 180 градусов и набора высоты и выполняется с «подтягиванием». Здесь крен может достигать уже 90 градусов. Эти приёмы наиболее часто используются в боевой обстановке, так как позволяют оперативно менять направление полёта для выполнения поставленной задачи.

С лёгкой руки одного из заместителей одного из управлений ГРУ того времени, в прошлом военного лётчика, майора ВВС СССР, имевшего до поступления в «консерваторию» классную квалификацию военного лётчика – лётчик-снайпер, странами «подскока» на лётный манер начали называть страны, соседние со странами с тяжёлым контрразведывательным режимом, но не являющиеся основной целью (объектом) стратегической военной внешней разведки. А сам вынужденный переезд в страны «подскока» тогда начали называть «боевым разворотом» – это не эвакуация, потому что полёт продолжается.

Для нелегальных резидентов ГРУ в США первой и самой важной страной «подскока» являлась Мексика.

С территории Мексики эффективно велась разведывательная деятельность в США и ГРУ, и СВР, то есть обоими разведывательными ведомствами страны. Для этого были очень сильные основания.

Жизнь в Мексике обходилась значительно дешевле, чем в США. Поэтому многие офицеры армии США, а также инженеры и конструкторы предприятий военно-промышленного комплекса, выйдя в отставку или на пенсию, с удовольствием селились в тёплой и комфортной Мексике. Заработанные ими пенсии и сбережения позволяли очень хорошо, а не просто безбедно, жить в стране ацтеков.

Аналогичный подход был характерен и для отставных агентов ФБР и ЦРУ, и для некоторых политиков, и для прочих важных людей. Поэтому и для СВР Мексика являлась страной «подскока».

Вместе с тем Мексика имела и некоторые недостатки как страна «подскока», потому что сама по себе была интересна всем нашим органам разведки.

Мексика – это единственная неядерная реальная внешняя (да и внутренняя) угроза для США, учитывая мощь мексиканских наркокартелей и испанизацию США, возрастающую роль выходцев из Латинской Америки и прежде всего из Мексики. Взрыв ситуации в Мексике может активизировать все негативные внутренние процессы в США. Поэтому агентура ФБР действовала в этой стране нагло и цинично.

В то время я почувствовал себе готовым к работе с латиноамериканцами вообще и мексиканцами в частности. Такую уверенность мне придало осмысление творчества Льва Гумилёва, учитывая «левую» направленность мышления большей части населения Латинской Аме-

рики. Кроме того, я буквально загорелся идеей создать в стране «подскока» запасной аэродром, причём такой, которым можно будет управлять из любой точки мира.

Второй страной «подскока» я задумал сделать Вьетнам и на этот счёт ни с кем не советовался. Странно? Это только на первый взгляд.

Во-первых, страной правит Коммунистическая партия Вьетнама. Соответственно, опять же «левые» взгляды. Но вместе с тем руководство страны давно взяло курс на развитие рыночной экономики «при сохранении социалистического ориентира общего движения страны». Разумеется, меня мало интересовало это словоблудие насчёт социалистического ориентира. Из американской прессы я знал, что вьетнамское руководство, несмотря на то что всячески стремится развивать отношения с КНР, боится китайцев. Поэтому всем американским, японским и южнокорейским инвестициям создан режим наибольшего благоприятствования.

Во-вторых, опять же из американской прессы я знал, что, несмотря на все усилия американских властей, вьетнамцы из всех сил стараются дорожить хорошими отношениями с Россией.

В-третьих, генерал Крупин мне в своё время указал, что во Вьетнаме есть очень интересное и безопасное место под названием «русская деревня» – фактически закрытый городок по типу военных. В городе Вунгтау (рядом с городом Хошимин, бывший Сайгон) действует совместное русско-вьетнамское предприятие «Вьетсовпетро» от нашей компании «Роснефть» через свою «дочку» под названием «Зарубежнефть» – там и расположена эта «русская деревня». Он мне гарантировал полную и безусловную безопасность в этом городке, на его подступах и в принципе во Вьетнаме.

В-четвертых, у Вьетнама очень хорошее авиасообщение со всем миром и с США в частности, и вообще в этой стране созданы очень хорошие условия для иностранных инвестиций любого происхождения. Точнее, вьетнамцы вообще не интересуются происхождением денег.

Был и ещё один критерий. Наткнувшись на ярых антикоммунистов, поняв их мотивацию и устремления, я замыслил поработать с коммунистами (социалистами), позднее замысел получил своё развитие. Азарт сильно разыгрался и перерос в желание поиграть... С чем? На самом деле это игра со смертью. Только намного позже я узнаю, что в «консерватории» учат с этим бороться самостоятельно. Но мне не повезло своевременно получить такие знания.

Из курса военной педагогики и психологии своего военного училища я помнил, что «командир обязан...» по направлению психологической подготовки личного состава. Эту работу часто называют «морально-психологической подготовкой». Приелось это не совсем точное название. Одна из этих обязанностей (самая общая) звучала примерно так: «Командир (начальник) в целях соблюдения установленного порядка прохождения военной службы подчинёнными военнослужащими обязан всесторонне изучать деловые, моральные и психологические качества подчинённых путём личного общения с ними, повседневно заниматься их воспитанием».

Из конкретного и практического я запомнил, что как только у подчинённого на войне появляется не соответствующее обстановке поведение, выражающееся в азарте, чрезмерной инициативе и смекалке, неадекватном бесстрашии, то командир обязан принять меры к отправке подчинённого в отпуск или по крайней мере в тыл для прохождения обследования и принятия мер. Если... позволяет обстановка. Потому что такое поведение в боевой обстановке – это уже очень явное и сильное психическое расстройство, как следствие, неминуемая смерть или увечье. Но что ещё хуже – такой воин может подставить весь взвод и даже роту, подвести её под большие потери. Поэтому советские офицеры в Афганистане очень пристально следили за такими проявлениями у своих солдат и сержантов. В условиях малоинтенсивной, локальной войны с «бандами» – так тогда беспощадная советская пропаганда называла относительно небольшие манёвренные пехотные или диверсионные подразделения противника – это было

более-менее выполнимо. При этом в боевых подразделениях в моё время и в моём месте никогда не было никакого некомплекта личного состава.

То есть теоретические знания кое-какие были. И практическое понимание было. Но самому остановиться нереально – не было таких знаний. Нужен хоть кто-то, кто сможет одёрнуть или, как говорили в войсках, «тормознуть».

Сам я в то время думал, что у меня обоснованный профессиональный азарт, и этому сопутствовал огромный прилив сил и энергии (тоже тот ещё симптом, как оказалось и выяснилось гораздо позже).

Вместе с тем то, что я задумал и хотел изучить, не имело непосредственной цели вербовки или добычи информации. Мне было интересен эксперимент над людьми, над их взглядами, мировоззрением и идеологией. Мне было интересно найти того, кто добровольно вступит на путь предательства своей страны ради своих взглядов и убеждений. Я ничего не нарушаю! Просто общение, ничего больше. Ничего выведывать не буду, отслеживать и подслушивать не собираюсь.

Высший пилотаж в военной разведке, когда люди сами тебе рассказывают многое. Твоя задача – услышать и передать информацию своим.

Глава 1

Очень быстро и технично, под руководством и строго по методике генерала Крупина состыковал Генри с индийским психологом. От генерала Крупина узнал, что это непростой психолог и он действительно системно работает на подряде у его фирмы. Основная специализация этого психолога – корпоративная, то есть отдельная часть социальной психологии. Оказывается, он был активно задействован в выработке рекомендаций для моей деловой деятельности и всегда всё сопровождает, но втёмную и под прикрытием легенд о якобы канадском (австралийском и так далее) происхождении заказчика. Именно он определял точки управляемых конфликтов в моей фирме и постоянно включался в работу по запросам. Самым главным было то, что Генри не просто клюнул – он полностью заглотил этот крючок, быстро «подсел», то есть у него появилась зависимость от психологической помощи. Разумеется, наши там его изучают со всех сторон, причём открыто и официально. Индийский психолог отрабатывает с Генри честно, ну почти... Записи его бесед с Генри обрабатываются нашими специалистами в Москве, а потом задачи индийскому психологу уточняются. Он в данном случае (это исключение) работает непосредственно с Генри без каких-либо легенд и имеет задачу подвести того к желанию встретиться очно (офлайн) в Камбодже, или Шри-Ланке, или в крайнем случае в Таиланде. В данный момент Генри был ещё не готов к беседам с настоящими «психологами», специфическими и профессиональными.

Генерал Крупин строго-настрого запретил мне что-то предпринимать по направлению Генри, даже встречи с ним самому не инициировать, но вместе с тем и не избегать. Впрочем, если мои интересы будут действительно касаться бизнеса, зарабатывания денег, то можно смело вступать в контакт, привлекать к встрече своих специалистов, если это будет уместно. В остальном мне предписывалось ждать дальнейших указаний.

Чуть позднее я понял, что наши уже знают многих коллег Генри и почти всё его начальство. Хотя сначала он не хотел говорить конкретных имён, но потом сам раскрыл, рассказал, горячо поясняя проблемы и свою позицию в этих конфликтах, свои неудачи и переживания, обиды и непонимание со стороны начальства и особенно тяжело переживаемое непонимание коллег, не относящихся к какому-либо начальству.

К этому времени у Вильте развернулось очень глубокое и разностороннее общение с Роджером Готтлибом, и началась первая полноценная совместная операция ГРУ и СВР с нашим участием, спланированная от начала и до конца в Москве нашими руководителями во взаимодействии и при активнейшем нашем участии.

Несколько лет назад американская пресса с удовольствием смаковала разногласия между двумя разведывательными органами России.

Основания для глубоких разногласий американцы разглядели в далёком 1994 году, когда был арестован Олдрич Хейзен «Рик» Эймс – сотрудник контрразведывательного подразделения, работавший в ЦРУ на протяжении 31 года и возглавлявший советский (российский) отдел управления внешней контрразведки ЦРУ, агент ПГУ КГБ СССР (позднее СВР) на протяжении более 9 лет.

После его ареста разразился сильнейший скандал на уровне президентов США и России. Напомню на всякий случай, что этот период нашей отечественной дипломатии сейчас называется «kozyревским» – его я комментировать не буду, я не политик, не дипломат, и мне противно.

Вскоре после его ареста тогдашний начальник Генерального штаба нашей армии заявил, что Эймс никогда не был агентом ГРУ Генштаба. По мнению американских журналистов, этим заявлением ГРУ подало явный и хорошо прочитанный сигнал о том, что Эймс был агентом СВР. Поэтому по решению президента США Билла Клинтона персоной нон грата был объявлен

резидент СВР России в Вашингтоне, а не ГРУ (его я знал лично), и с ним позднее американцы обошлись очень деликатно.

По утверждению The New York Times, СВР отомстила ГРУ во время событий в Катаре. Глава пресс-бюро СВР заявил: «Служба внешней разведки никак не причастна к гибели в столице Катара лидера чеченских экстремистов Зелимхана Яндарбиева. С 1959 года, когда Богдан Сташинский ликвидировал в Германии Степана Бандеру, ни СВР, ни ПГУ КГБ СССР в подобных акциях участия не принимают».

Мы с Вильте только посмеивались над этими публикациями. Смотрели на бывших и нынешних руководителей СВР и ГРУ и в целом Генштаба и не могли себе представить конфликт между такими людьми, как, например, Е. Примаков и В. Трубников с одной стороны и Ю. Балуюевский и В. Корабельников с другой. Но не думали и даже не допускали мысли о том, что в ЦРУ и иных разведывательных органах США, а также в ФБР – дураки. Эти публикации – политика в чистом виде. Вильте понимала, для чего и для кого эти публикации, а мне было лень и неинтересно вникать. Для меня главным было то, что подполковник запаса В. Путин сам служил в разведке, в ПГУ КГБ СССР, и не в его интересах допускать то, о чём пишут средства массовой информации вероятного противника, был уверен в его цинизме и прагматизме, был уверен в том, что он лично и без посредников общается и с руководителем СВР, и с начальником ГРУ Генштаба.

Кроме того, начинать совместную операцию даже с учётом того, что мы муж и жена, даже при одном только допущении мысли войны между СВР и ГРУ – неприемлемо и невообразимо в принципе. Если есть такие мысли – сел в самолёт и беги домой, в Россию. По-другому быть не может и не будет никогда.

Однажды Готтлиб пригласил Вильте к себе в банк на совещание со своими подчинёнными. Моя жена подготовилась, так как знала, что ей придётся там выступать в качестве эксперта по своему направлению деятельности.

Эта встреча – это шанс, которым она не могла не воспользоваться. От СВР ей пришли подсказки, очень общие, но универсальные, суть которых она мне объяснила.

Профессиональные и узкотематические мероприятия, деловые и даже неформальные – на них нужно ходить, но только на те, которые соответствуют личным запросам. Только. Это правило не просто теория – это один из элементов безопасности. Естественность поведения – залог успеха.

Рекомендовалось заранее постараться узнать список участников и спикеров предстоящих совещаний и мероприятий.

Эти списки понадобятся Вильте, если она сама в дальнейшем захочет устроить подобное мероприятие и пригласить туда всех, кого пожелает.

Поэтому запрос таких данных у Роджера не должен был вызвать у него лишних вопросов. С другой стороны, она могла вполне спокойно узнать эти данные через Глена и не тревожить Роджера по таким пустякам. Но запрос списка участников и спикеров у самого Роджера подчёркивал заинтересованность Вильте, её желание и нацеленность на результат. На этом этапе работы такая прямолинейная демонстрация была важной и, кроме того, имела целью отвлечь мысли Роджера о любой конспирологии.

Вильте должна и даже обязана проявить себя в роли эксперта – это неминуемое привлечение внимания потенциальных партнеров. Поэтому её выступление должно было быть качественным и очень оригинальным.

Вильте сама лично готовила презентацию. Такой я её не видел с тех пор, как она стала генеральным менеджером.

За пару дней до этого мероприятия от секретаря Роджера пришёл список участников. Нас ждал первый сюрприз от очень непростого Готтлиба.

Изначально Вильте предполагала, что участниками совещания будут руководители и специалисты профильных подразделений банка и некоторые топ-менеджеры.

Оказалось, что, кроме них, будут участвовать и многие руководители отраслевых компаний, их помощники и заместители, то есть прямые конкуренты компании, возглавляемой Вильте.

Мы с женой предполагали и подозревали, что это мероприятие – не что иное, как смотрины руководством банка будущих участников нескольких профильных для фирмы Вильте многомиллионных тендеров.

Подсказки от СВР гласили, что настоящий предварительный выбор подрядчика для этого банка будет именно на этом мероприятии. И если Вильте выиграет битву на этом мероприятии, то она получает административную фору выиграть право заключить контракты на тендерах. Генерал Александров её предупредил, что если с ней решат заключать контракты, то тогда к ней будет отправлен человек, которому Готтлиб больше всего доверяет. Этот человек, скорее всего, на самых незаметных ролях, не в руководстве, и вычислить его аналитическим путём невозможно. Именно этот человек и предложит Вильте настоящие условия контракта. То есть размер отката и порядок коррупционных взаиморасчётов.

Нас с Вильте тогда это удивило, хотя я уже знал очень много о коррупции в США, понимал, как крутятся многие шестерёночки в государственной машине. Точнее, удивил сам вероятный механизм решения вопросов. Мы ждали чего-то очень умного и хитрого, в любом случае бесконтактного.

Знаю, что у меня на Родине с коррупцией тоже всё очень неблагоприятно, а многие мои родные сограждане считают, что где-то там, далеко-далеко, в «благословенных» США всё совсем не так. Это мнение очень и очень ошибочное, и тот, кто так думает, не понимает, почему в крупных и средних компаниях существуют очень мощные и дорогостоящие GR-службы. Не задумывается зачастую, почему отставные чиновники большого ранга устраиваются работать в бизнес после своей отставки за официальные астрономические зарплаты и что из себя на самом деле представляют эти GR-службы, эти Government Relations – связи с государством.

А мы тогда были под впечатлением очередного, недавно разразившегося крупного коррупционного скандала.

15 сентября 2008 года разорился крупный инвестиционный банк Lehman Brothers. В результате этого, чтобы не допустить цепной реакции и падения других банков, Федеральная резервная система (ФРС – это почти аналог Центрального Банка России) выступила в качестве гаранта и кредитора последней инстанции для контрагентов Lehman Brothers и других финансовых организаций, испытывающих трудности с ликвидностью. В итоге ФРС увеличила свой баланс более чем на триллион долларов и выдала ссуды (не путать с кредитами) другим организациям и банкам.

Конгрессмен Грейсон проводил публичное парламентское расследование и задал федеральному инспектору ФРС госпоже Колман вопрос, куда делся один триллион долларов из банковской системы. Ответа он не получил. Просто в 2009 году ФРС опубликовала отчёт об увеличении своего баланса на один триллион долларов.

Забегая сильно вперёд, сообщу, что конгрессмен Алан Грейсон ещё долго продолжит служить конгрессменом от штата Флориды. Федеральный инспектор ФРС госпожа Колман спокойно выйдет на пенсию в 2011 году после 22 лет службы в ФРС.

Поэтому более мелкие коррупционные скандалы, разразившиеся в том время в США, уже не вызывали у нас никакого удивления, но всё равно иной раз впечатляли:

– Комиссия по ценным бумагам в Вашингтоне (SEC) «потратила 3,9 миллиона долларов на перестановку мебели в своём офисе», как трубили газеты. То есть никаких новых стульев – ничего! SEC – очередная сильная структура финансового контроля в США, при этом тесно связанная с ФРС;

– взятка за встречу с Бушем. Бывший президент Малайзии в 2009 году сообщил, что за возможность увидеться с Джорджем Бушем в 2002 году ему пришлось заплатить 1,2 миллиона долларов.

Федеральный резервный банк Бостона – один из двенадцати банков, которые вместе образуют Федеральную резервную систему США, ему присвоена буква-идентификатор А. Это наивысший статус.

В нашем случае суммы контрактов были очень большие, немного не дотягивали до сотни миллионов долларов. Мы понимали, что откат – это естественно и нормально. Вопрос был в его размере.

СВР тем не менее предупредила Вильте, что даже после встречи со специальным человеком Роджера нельзя считать, что контракты у неё в кармане. Так как практика делового оборота американских чиновников того времени была такова, что такие же условия предложат ещё одному участнику будущих тендеров или даже двум. Это называется «не класть яйца в одну корзину». То есть беспроектная для чиновников махинация. Кто бы ни победил на этих формальных тендерных процедурах, они своё возьмут в любом случае.

Поэтому?

Поэтому Вильте наши рекомендовали прежде всего больше общаться с Роджером и его людьми. Не стесняться и спрашивать. Разумеется, вопросы должны быть уместными. Живой интерес к собеседнику – залог конструктивной беседы. Обязателен обмен визитками со всеми, а особенно с конкурентами на будущем тендере. Рекомендовалось прийти раньше и уйти позже: в это время люди обычно свободны и не против общения.

Ни в коем случае не рекомендовалось преувеличивать свои возможности. Если собеседник решит, что вы можете ему помочь, а вы не можете, будет неприятно. При этом противопоказано стараться казаться влиятельнее, чем есть на самом деле, но и не скромничать.

К возможному общению с конкурентами нужно было тоже готовиться.

Кэти быстро нашла их контакты в социальных сетях, на профессиональных форумах и площадках, но не только – она уже хорошо обросла полезными связями. Журналистика бесценна в нашем деле.

Далее Вильте начала изучать активность интересующих её лиц на этих площадках. Позже вступила в переписку. Как? Понравилась какая-то фраза или решение кейса – написала этому человеку в личные сообщения, чат или на почту. Здесь нужно не стесняться похвалить, задать вопросы, проявить интерес к взгляду или присоединиться к мнению – это хороший шаг к началу общения. Напротив, хейт, разумеется, исключается полностью и безоговорочно.

Вильте очень стремительно начала общение с кем захотела.

Но это только начало. Далее она прямо на ходу сформулировала и подготовила свою первичную самопрезентацию, суть которой заключалась в том, чтобы показать, чем она может быть полезна своим новым знакомым. Дальнейшая задача – это митап (meetup), то есть встреча специалистов в неформальной обстановке для обмена опытом.

К этому времени и я сильно продвинулся в своём творчестве по налаживанию связей. Индийский подрядчик потрудился и подготовил меня теоретически. Для этого пришлось врубиться в теорию шести рукопожатий, разработанную в 1960-х годах американскими социальными психологами Стэнли Милгрэмом и Джеффри Трэверсом. Суть её в том, что каждый из нас опосредованно знаком с любым другим жителем планеты через цепочку общих знакомых. В среднем эта цепочка состоит из шести человек.

Практическая надобность? Уметь заводить полезные связи, освоить эту чрезвычайно нужную технологию на практике. То есть в итоге с помощью круга друзей и знакомых, работающих или имеющих связи в той или иной сфере, максимально быстро и эффективно решать сложные жизненные задачи. И не только жизненные.

Совсем недавно я, Ричард, Кейси и Сью сидели в непринуждённой обстановке в небольшом, но очень хорошем ресторанчике с фантастически вкусной японской едой. Владел им кто-то из знакомых Сью – китаец (как ни странно). Мы обсуждали итоги операции «Экспансия», которая закончилась нашей полной и безоговорочной победой, причём (что очень и очень важно) Ричарду не пришлось подключать хоть какой-то свой административный ресурс, соответственно, он никому не был ничем обязан. Это Ричард особенно ценит в таких делах.

Угощал всех Ричард, он не жлоб, и чем больше я его узнавал, тем больше видел в нём что-то от «широты русской души».

Когда мы закончили обсуждать производственные вопросы, то Кейси высказалась о том, что совместный отдых на пляжах с этой чиновницей был немного скучным. Пояснила, что вечерами часто одна в номере пыталась найти и посмотреть интересное кино, но ничего такого, что могла бы нам порекомендовать посмотреть, не нашла. Я, естественно, зацепился за эту тему, и в итоге она вызвала у всех интерес. Ричард сказал:

– Я очень люблю смотреть хорошие детективы. Однажды у меня состоялся разговор с одним из кинопродюсеров. Так вот, он мне и говорит, что если он снимет детектив, основанный на очень реальных событиях, то весь фильм детектив будет звонить разным людям и писать что-то по электронной почте. Так со стороны выглядит современное расследование. Времена лейтенанта Коломбо, к огромному сожалению, прошли. Опытный и хороший детектив пишет много формальных бумаг и всяких запросов, но ещё больше действий совершает через свои наработанные и обширные связи, благодаря чему очень быстро и часто очень неформально получает нужную и ценную информацию. Например, бывший его сослуживец ушёл на пенсию и купил автозаправочную станцию, расположенную на какой-то дороге. Детектив ему звонит и просит что-то по дружбе посмотреть или кого-то опросить. Если там что-то есть, то тогда уже официальные действия, формальные.

Кроме того, Ричард пояснил, что, с точки зрения обывателя, правдивое описание формально-логического мышления полицейского сильно отличается от нормы. Профессиональная деформация полицейского. Она не очень симпатично выглядит в глазах зрителей. Естественное явление. Вот так. При этом добавил, что интересно было бы посмотреть хороший фильм про службу в ЦРУ, в разведке, про ФБР, посетовал, что если про полицию много пишут и снимают, то про разведку и контрразведку – вообще ничего. Обмолвился, что ЦРУ и тем более другие разведывательные органы США стараются не брать к себе бывших полицейских из-за их деформированного мировоззрения и отчасти из-за неблагонадёжности. Объяснил, что тот, кто идёт служить в полицию, имеет совершенно другую мотивацию, чем тот, кто служит, например, в ЦРУ. Мы все (и особенно я) понимали, что сказанное Ричардом – это не какие-то фантазии, а его мнение, выработанное за время работы в Конгрессе США, включая профильный комитет.

К этому моменту я уже получил ответы на возникшие в своё время вопросы о том, почему полицейских не берут на службу в СВР, ГРУ и даже ФСБ.

А при чём здесь ФСБ?

Совсем недавно ФСБ получила, по мнению многих, спорные полномочия – с ними были не согласны в СВР. Президент России обязал их вести операции за пределами России, но они в основном касаются организованной преступности, наркотрафика и преступлений в экономической сфере. Это не разведка. Но тем не менее. Такое решение – это боль. Эту новость увлечённо и со всех сторон обсуждали в газетах и на телевидении. Просчитывали негативные последствия, но особой тревоги тогда у них я не заметил.

В тот момент в российской прессе затухли разговоры о слиянии СВР и ГРУ, что изначально казалось страшным сном, и мы в эти постпохмельные разговоры от русских (часто только по паспорту) «архитекторов государственного строительства» не верили. Здесь их не называли либералами, потому что, оказывается, таковыми не считали. Нам больше нравилась

их характеристика – «демшиза», но и производные от этого слова здесь не прижились. Местная пресса начала называть их словом «оппозиция». Поэтому в США всерьёз не относились к идее объединения СВР и ГРУ, но мне всё же показалось, что им очень хотелось в то время, чтобы это объединение состоялось. Нет. Не вышло. Однако серьёзные люди в США, комментируя эти слухи, говорили, что этой идее не суждено сбыться. Объясняли и растолковывали своё мнение.

Они говорили, что ГРУ исторически выполняет совсем иной объём работы, да и задачи перед управлением стоят более узкие, чем перед СВР. ГРУ обслуживает интересы армии, а вопрос пересечения профессиональных интересов, например, в научно-технической разведке – это опять же вопрос, с одной стороны, административный, с другой – чисто человеческий. Находить общий язык сложнее, чем конкурировать, не выходя из здания посольства. Вот так примерно объясняли. Кратко и очень убедительно.

И тут Ричард неожиданно подвёл меня совсем с другой стороны под тот общий вывод о том, почему в СВР, ФСБ и ГРУ не берут полицейских. Я мысленно подытожил. Оказалось, что мотивация в США и России в главном почти общая.

Полицейский уже известен в качестве сотрудника государственного органа власти, то есть его уже знают не только соседи и все знакомые – его знают преступные группировки и отдельные личности. Это уже очень серьёзно. В то время как о сотруднике ФСБ или СВР ничего не должно быть известно общественности.

Первый общий вывод. Именно поэтому туда не принимают тех, кто ранее работал с большим количеством людей (полицейских, актёров, певцов, менеджеров и многих других).

Таможенники и полицейские – самые коррумпированные органы государственной власти в России, но не в США. В России считается, что именно через них происходит большая часть взяток, утечек информации, секретных данных и документов. Эти госслужащие зачастую превышают свои полномочия, поэтому ФСБ и СВР считают их людьми с «плохими манерами». Что касается «плохих манер», то эта претензия во многом характерна и для США.

О ГРУ отдельный разговор. Туда берут только тех, кто находился под пристальным вниманием военной контрразведки, командиров, политорганов (и того, что от них осталось) прямо с первого дня в военном вузе, а то и раньше. При этом кадровикам ГРУ важно увидеть человека в войсках, на офицерской должности, оценить многие качества, в том числе способность быть самостоятельным, но без самоуправства и авантюризма, быть человеком системы. То есть та же военная контрразведка видит человека чуть ли не с шестнадцати лет, чаще с семнадцати или с восемнадцати (призыв на срочную службу), в случае если курсант поступает в училище после неё.

Кроме того, в армии (ГРУ), ФСБ и СВР – военная служба. Из ФСБ, армии и СВР в МВД переводятся с сохранением звания, обратно – нет. То есть сотрудник МВД при переводе не сохраняет своё полицейское звание, так как оно не приравнивается к воинскому. Не каждый захочет быть, например, майором МВД и стать рядовым в СВР, ФСБ или в ГРУ.

На службу в ФСБ и СВР большой конкурс. Множество «чистых» и молодых кандидатов после военной службы мечтают попасть в это ведомство. Вообще легче начинать работать со студентами или курсантами (случаи перехода курсанта или лейтенанта из армии в ПГУ и СВР или ФСБ не такая уж и редкость). Естественно, что проще принимать их, чем бывших полицейских. В любом случае попытаться попасть в эти службы полицейский может только по личной инициативе, но сначала придётся уволиться, то есть стать обычным гражданином. И даже безукоризненное личное дело не даёт гарантии того, что кандидат будет принят.

Прошедшая операция «Экспансия» и её последующий анализ послужили очень хорошим уроком для совместной операции. Поэтому её разбор со стороны придирчивого Ричарда имел огромное значение. Он был по-настоящему сильно доволен и не жалел хороших слов. Ценность его мнения была ещё в том, что он лично в ней практически не был задействован – можно сказать, он обладатель объективного взгляда со стороны.

Ричард знал, что ещё одним итогом этой операции было то, что Вильте стала мелким акционером своей компании, овладела почти шестью процентами акций. Но в этом деле без помощи Ричарда не обошлось. Акционеры компании Вильте, оказавшись припёртыми к стенке из-за требований продать акции, совершили отчаянный шаг. Они связались с Ричардом и попросили его, чтобы тот им помог, просили надавить на меня, с тем чтобы я поговорил с женой и снял её требования о покупке акций.

Ричард отказался это делать. Мотивировал тем, что у меня уже блокирующий пакет акций нашей компании и теперь такие разговоры со мной с его стороны являются полностью неприемлемыми. Но Ричард – прирождённый деловой человек, поэтому тут же предложил им «бизнес». Суть идеи Ричарда заключалась в том, чтобы наши компании совершили сделку по обмену акций. Разумеется, всё чётко обосновал. Об этих его расчётах я узнал только после разговора Ричарда с акционерами компании Вильте, когда он пригласил меня и Вильте на деловой ужин, специальной устроенный для обсуждения этого вопроса.

Через несколько дней мы дали ему утвердительный ответ. Сделка была очень выгодна и нашим компаниям, и нам всем лично.

Ричард хотел иметь долю не менее пятнадцати процентов в компании Вильте, для этого он готов был оставить себе в нашей с ним компании пятьдесят процентов плюс одна акция. В сумме с моими двадцатью пятью процентами Ричард угроз не видел.

Вильте должна была довести свою долю в своей компании до десяти процентов. В сумме с будущими акциями Ричарда это блокирующий пакет.

Но... Вильте имела более агрессивные цели. Она ещё до сделки по обмену акциями между нашими компаниями хотела довести свою долю до пятнадцати процентов.

Мы вместе с Вильте в результате обмена не планировали понижать свою долю в капитале своих компаний. То есть обмен должен произойти за счёт доли основных акционеров.

Почему Вильте было так важно иметь пятнадцать процентов до сделки по обмену? Это бизнес, и мы полностью не доверяли Ричарду. Догадывались, что как только он войдёт в акционерный капитал фирмы Вильте, то захочет покупать и покупать сам.

У Вильте уже были предварительные договорённости с остальными акционерами, суть её аргументов была в том, что если она победит в тендерах банка, то, кроме денег, по самому контракту акционеры получают ещё и резкий рост стоимости самих акций – то есть самый прямой интерес.

В общем, акции Вильте должна купить до того, как будут объявлены результаты тендеров.

Заклучить контракты с регулятором на финансовом рынке – это сигнал для всей отрасли. С этого момента компания становится очень сильным игроком на рынке. Настоящий крепкий середняк – это основа гигантов отрасли. Без этих середняков им не выжить, так как очень многое делается именно ими по заказу гигантов. При всей развитости рынка в США, конкуренции и прочем, тех компаний, которые реально могут что-то делать и двигать отрасль вперёд, не так много.

В одном из материалов, переданных сенатором, содержался крупный секретный аналитический доклад заместителя министра обороны США по закупкам и обеспечению. У них эта должность полностью гражданская. В тот момент её занимала женщина, пришедшая из бизнеса, более того, до этого никогда не работавшая на государственной службе.

Этот доклад меня заинтересовал и перевернул моё понимание о многом, в частности, о передовом уровне военной промышленности и военных технологий. Прежнее моё представление оказалось полностью ложным. Этот доклад опроверг мои фундаментальные (по сути дела, советские) убеждения о способности военно-промышленного комплекса якобы стать «локомотивом экономики». Эмоциональные заявления различных деятелей об этом бесплодны и нереалистичны.

В докладе сообщалось, что в США после окончания «холодной войны» технологии в гражданских отраслях далеко обогнали военные. Многие технологии, уже массово используемые в промышленности, транспорте и связи, информационной отрасли, сельском хозяйстве, только планируются к внедрению в военной технике и военном деле в целом.

К докладу было много приложений, а текст был их анализом.

Женщина писала, что «Каталог базовых и критических военных технологий на период до 2020 года» и «Реестр приоритетных направлений фундаментальных, прогнозных и поисковых исследований в интересах обеспечения обороны страны и безопасности государства на период до 2020 года» (всего 12 базовых, 54 критических и 430 военных технологий) очень явно отображают лидерство гражданских отраслей в технологиях общего и двойного назначения. Направления, которые бизнесу мало интересны (узкий рынок, низкая маржа), почти не развиваются. Приводился пример «высокоэнергетических конденсированных систем». Эта бывшая бизнес-леди писала, что электротермохимические орудия разрабатывают уже свыше 30 лет без особых успехов. Что для бизнеса неприемлемо совершенно.

Были и другие примеры. Следовал общий вывод о том, что в чисто военных технологиях и разработках инвестиции велики, рынок мизерный (мало какие страны могут позволить себе дорогие новинки вооружений), маржа при отсутствии других производителей (конкуренции) директивно ограничена федеральным правительством схемой «возмещение издержек + 25 % на собственный объём работ», сроки окупаемости инвестиций под большим вопросом.

С другой стороны, программно-целевой метод планирования закупок вооружений, требования семейства специфических американских военных стандартов, чрезвычайно сложный и политизированный (считай, коррумпируемый) ежегодный бюджетный процесс не позволяют министерству обороны оперативно закупать передовые гражданские изделия, тем более зарубежного происхождения (даже если они есть).

Другими словами, эта чиновница министерства обороны США предлагала распространить опыт, полученный при создании орбитальной космической группировки, абсолютно на всё. В основе всегда должен быть гражданский фундамент.

А что это значит для нас с Вильте? Это значит, что если предложения этого заместителя министра обороны будут приняты, то в такие фирмы, как у Вильте, напрямую хлынут громадные деньги. Ниже компаний среднего уровня они, конечно, не пойдут, точнее, только через субподряды.

Вильте знала и понимала выводы, содержащиеся в этом докладе, – я ей дал почитать. Ричард не знал, но у него был зверский нюх на деньги. Акционеры Вильте о таком развитии событий лишь иногда мечтали (со слов жены), когда ругали власть и элиты.

Поэтому у нас с Вильте был очень естественный интерес срочно купить акции её фирмы. Прямые подряды Пентагона (не единичные, как ранее) – это взрывной и далее гарантированный рост цены акции.

На сей раз акционеры компании Вильте были уже более сговорчивыми. Вильте надо было хоть как-то доказать, что возможные контракты с банком – это не выдумка и не блеф. Поэтому она буквально выпросила у Готтлиба письмо с коммерческим предложением. То есть в данном случае предложение наоборот, от заказчика. В нём указывалось количество сделок и их примерная общая сумма, к тому же совсем в общих чертах описывалась потребность.

Акционеры настаивали на продаже акций после сделки. Вильте угрожала, что на таких условиях она их не будет заключать контракт, который связан с ней лично. Более того, потребовала провести заранее через решение совета директоров рекламный контракт на огромную сумму в целях компенсации «специфических» затрат с одной из моих офшорных лавок. То есть заключение контракта согласовано советом директоров, и Вильте может его подписать в любой момент. Я тоже в готовности подписать его на любых условиях – в офшоре достаточно

одного моего мнения. В дальнейшем я смогу заключить сделку с любой лавочкой, на которую укажет Готтлиб.

Акции Вильте купила перед тем, как подать заявку на участие в тендере банка, – общая и честная ничья.

Глава 2

Нами был разработан уже более-менее детальный план. Методическая помощь на сей раз получена мною, естественно, от ГРУ. На одном из этапов они окажут и практическую помощь. Это совместная наша с Вильте операция, а значит, и совместная операция ГРУ и СВР, но в интересах СВР. В конечном счёте операция в интересах нашей Родины – это самое главное.

За пару дней до совещания Вильте уже завела полезные знакомства с теми, кто являлся нашими конкурентами. Скупно с ними пообщалась, настороженность с их стороны развеять не удалось. Это нормально.

Кэти отработывала социальные сети генеральных менеджеров двух компаний – выявленных основных конкурентов на будущем тендере.

Некоторое время назад Ричард вынужден был завести очень необычный силовой (по сути дела) ресурс – специальных интернет-комментаторов, их иногда неправильно (неточное название) называют ботами.

Ричард вёл свои социальные сети. Иногда лично, но чаще это делал Бретт, его помощник. Ричард – личность публичная, и для него это было чрезвычайно важно.

Был момент, когда Ричард столкнулся с массовыми агрессивными комментариями.

Бретт владел несколькими аккаунтами и имел задачу отбиваться от них. Но число хейтеров росло, и Бретт не справлялся.

Разразилась настоящая война в социальной сети, причём в разном темпе и с подвохами. Кто-то генерил чистый хейт, кто-то сначала маскировался под хвалебные отзывы с небольшой критикой, кто-то только и делал, что хейтил тех, кто положительно отзывался, и всё в таком духе. Потом тот, кто маскировался под хвалебные отзывы, начинал критиковать Ричарда и его сторонников, создавая ложное впечатление, что уж он-то объективный, честно писал, и тут в какой-то момент даже он возмутился.

Дошло до того, что Ричард из-за этого выбился из «повестки», начал терять контроль над собой и совершать грубые ошибки, хамски отвечая хейтерам, чего делать категорически нельзя в силу того, что это их только стимулирует. Бретт обратился ко мне за помощью, он уже бил тревогу.

Поскольку я свои социальные сети не вёл, а Ричард давно снял с меня задачу делать это за него, то навыков борьбы с этим я не имел. Поэтому я сразу же обратился за помощью к Вильте, а она немедленно поставила задачу Кэти, которая очень хорошо понимала, как это всё работает.

Позже при помощи Кэти Ричард и Бретт поняли, что происходящее – спланированная и управляемая кем-то атака.

Это был бенефис (спектакль одного актёра) Кэти, и она проявила себя как настоящий воин.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.