

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТАКТИКА КОНТРРАЗВЕДЫВАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Кандидат юридических наук доцент
полковник *В. Д. Янчиков*

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТАКТИКИ ПОДСТАВ НА ВЕРБОВКУ ПРОТИВНИКУ АГЕНТОВ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СССР

Каждая операция по подставе на вербовку противнику агентов органов КГБ имеет свои специфические особенности, определяемые тактикой противника, то есть применяемыми им способами и приемами при осуществлении вербовочных операций. Однако при всем многообразии этих способов и приемов у них есть то общее, что присуще деятельности противника на каждой стадии вербовочной операции и соответственно деятельности органов государственной безопасности на подготовительной и реализующей стадиях подставы, а также на стадии ее закрепления¹.

Тактика подстав включает приемы ввода агентов в поле зрения противника, установления и развития контакта с ним, перевода отношений в агентурные и закрепления их².

¹ См.: Янчиков В. Д. Сущность, виды и стадии подстав на вербовку противнику агентов органов КГБ. — Труды Высшей школы, 1971, № 3, стр. 87—101.

² Некоторые криминалисты считают, что тактика состоит не только из приемов, но и из рекомендаций. При этом они имеют в виду, что тактические приемы применяются лишь при производстве процессуальных действий, а рекомендации — при организации и планировании расследования преступлений, а также при определении линии поведения лиц, осуществляющих их (см.: Криминалистика. Учебник. Под ред. Р. С. Белкина и Г. Г. Зуйкова. М., «Юридическая литература», 1968, стр. 10, 271, 272).

П. С. Дмитриев, В. И. Масленников, В. И. Шибалин, А. И. Чеботарев в понятие тактики включают принципы, методы, приемы и рекомендации (см.: Дмитриев П. С., Масленников В. И. и др. Выявление, предупреждение и пресечение шпионажа. М., изд. ВКШ КГБ, 1970, стр. 3).

Очевидно, определяющими в тактике подстав являются все же сами приемы практических действий, направленные на формирование агентурных отношений с противником (см. также: Основы контрразведывательной деятельности. Учебник. Ч. I. М., изд. ВШ КГБ, 1965, стр. 77; Криминалистика. Учебник. Ч. II. М., изд. ВКШ КГБ, 1969, стр. 7). Прав профессор А. Р. Ратинов, указывающий, что с понятием тактики мы встречаемся лишь в тех видах *практической* (подчеркнуто мной. — **Я. В.**) деятельности, которые связаны с соперничеством, борьбой (см.: Ратинов А. Р. Судебная психология для следователей. М., изд. ВШ МООП, 1967, стр. 55).

Тактические приемы подстав сложились в процессе практической деятельности органов государственной безопасности по проникновению в агентурную сеть разведок противника, и применяются они исходя из конкретной оперативной обстановки. Маневрирование тактическими приемами составляет содержание тактики подстав¹.

На подготовительной стадии подставы тактические приемы имеют своим назначением создать противнику благоприятные условия и возможности для выявления, изучения и отбора кандидатов на вербовку и вступления с ними в контакт. Основным содержанием деятельности органов КГБ на этой стадии является **ввод** агента в сферу действия сил и средств противника и **передача** ему **информации**, рассчитанной на привлечение его внимания к агенту как к возможному объекту вербовки. В соответствии с этим тактика подставы складывается из приемов, направленных на непосредственный или опосредствованный ввод агента в поле зрения противника, и приемов ролевого поведения агента. Очевидно, что получение противником информации об объекте вербовки, и особенно об основе, на которой вербовка может быть проведена, возможно либо путем изучения реально воспринимаемых действий объекта в момент их совершения, либо путем изучения прежней его деятельности и ее результатов.

В этой связи ввод агента органов КГБ в поле зрения противника представляет собой не что иное, как создание противнику благоприятных условий для получения о нем информации путем:

- наблюдения за деятельностью объекта;
- выведывания информации как у самого объекта, так и у его окружения;
- опроса и допроса объекта и его связей;
- осмотра и выемки материалов, характеризующих объект, и завладения ими в целях использования в качестве основы для вербовки;
- ознакомления с различными документами, содержащими сведения об объекте вербовки.

Указанные методы противник может применять наиболее эффективно в тех случаях, когда интересующее его лицо и другие источники информации о нем окажутся достигаемыми для его специальных служб, для используемых ими сил и средств.

Для ввода агентов в поле зрения противника органы КГБ используют как легальные, так и нелегальные каналы.

¹ С возможностью маневрирования одним из двух или более приемов связывает содержание тактики венгерский криминалист Имре Кертэс (см.: Кертэс Имре. Тактика и психологические основы допроса. М., «Юридическая литература», 1965, стр. 3).

Наиболее типичными приемами непосредственного ввода агентов в сферу деятельности сил и средств спецслужб противника с использованием *легальных* каналов являются:

вывод агентов за границу путем:

устройства их на постоянную работу на объекты, представляющие интерес для противника (дипломатические и торговые представительства, миссии, генеральные консульства, корреспондентские пункты ТАСС и агентства печати «Новости», представительства ВАО «Интурист», «Аэрофлота», международные организации¹);

включения в состав туристских групп, делегаций, групп специалистов, стажеров и т. д.;

организации агенту поездки по частным делам;

подвод агентов к выявленным представителям спецслужб противника на проводимых в СССР и за границей международных совещаниях, конференциях, симпозиумах, выставках, соревнованиях, деловых и частных встречах, на дипломатических и иных приемах;

создание агентам, завербованным из иностранцев и советских граждан, которые постоянно проживают за границей и являются объектами вербовочных устремлений противника, **условий для систематических поездок в СССР** по служебным или личным делам.

К приемам, позволяющим ввести агентов органов КГБ в поле зрения противника опосредствованно, могут быть отнесены приемы, направленные на доведение сведений о вводимых агентах до соответствующих спецслужб противника путем:

передачи информации, касающейся личности агента, его деятельности в интересующих противника областях знаний, по открытым каналам (радио, телевидение, кино), а также по отдельным контролируемым противником линиям связи;

публикации в советской и зарубежной прессе и в других изданиях данных о личности агента, которые могут заинтересовать противника;

распространения характеризующих агента данных в переписке с лицами, состоящими под контролем спецслужб противника, в заполняемых анкетах для получения виз и других документах;

проведения в контролируемых противником местах преднамеренных бесед о достоинствах или недостатках в характере агента;

¹ Советский Союз состоит членом более чем 400 правительственных и неправительственных международных организаций, в работе которых участвуют представители более трехсот советских организаций, подчиненных десяткам министерств и ведомств (см.: Материалы 9-го отдела 2-го Главного управления КГБ при СМ СССР, 1972 г.).

доведения до спецслужб информации о подставляемых агентах через других агентов, проникших в разведывательные органы противника.

Тактика ввода в поле зрения противника агентов органов госбезопасности с использованием *нелегальных* каналов включает различные приемы вывода агентов за границу путем имитации:

преднамеренного незаконного перехода государственной границы в целях поиска лучших условий жизни, путешествия, воссоединения с семьей, уклонения от воинской обязанности, выполнения задания антисоветских организаций и групп, совершения контрабандных операций и т. п.;

случайного перехода на территорию капиталистического государства вследствие потери ориентировки, стихийного бедствия и т. д.;

бегства за границу под видом изменника Родины и т. д.

Позитивной стороной этих тактических приемов является то, что агенты органов КГБ сразу вступают в соприкосновение с системой мер противника, направленных на борьбу с агентурной деятельностью противостоящей стороны, и таким образом попадают в поле зрения специальных служб. Негативная сторона заключается в том, что агент попадает в полную зависимость от противника, ибо выступает в роли лица, нарушившего одновременно нормы права государства, выходцем из которого он является. Противник практически получает возможность распорядиться его судьбой по собственному усмотрению.

Отношение к себе как к объекту возможной вербовки агент может вызвать лишь путем предварительной передачи сведений, которыми он располагает, что связано обычно с причинением определенного ущерба интересам безопасности Советского государства. При этом нет уверенности в том, что агент будет завербован противником. Уклонение же от сообщения интересующей противника информации, отказ от целенаправленного выступления по радио, в прессе делают неубедительными аргументы агента о мотивах и причинах перехода или бегства за границу и ведут к провалу, ибо являются отклонением от имеющейся у противника модели поведения лиц, не причастных к агентуре органов КГБ и стремящихся откровенностью завоевать право на получение убежища или добиться удовлетворения материальных, духовных и иных потребностей.

Ввод агента в поле зрения противника путем вывода его за границу по нелегальным каналам имеет и другую отрицательную сторону, обусловленную изменениями в вербовочной ориентации и способах засылки противником агентов на территорию СССР. Практика свидетельствует о том, что из граждан СССР к агентурной работе привлекаются лишь те лица, которые смо-

гут оказаться полезными в качестве советников, экспертов в течение длительного времени, а также те лица, исчезновение которых из СССР осталось незамеченным и не получило огласки.

В условиях постоянно расширяющихся внешних связей нашей страны легальные каналы выезда обеспечивают высокий уровень зашифровки агентуры, чего нельзя сказать о нелегальных каналах.

В связи с этими обстоятельствами приемы ввода агентов в поле зрения спецслужб противника с целью подставы на вербовку, основанные на использовании нелегальных каналов, в современных условиях нельзя признать эффективными. Однако это не исключает возможности использовать эти каналы при наличии заинтересованности или инициативы со стороны противника в выводе того или иного лица за границу по нелегальным каналам и достаточной степени уверенности с нашей стороны в том, что агент будет завербован противником.

Приемы ввода агентов в поле зрения противника с использованием легальных каналов являются предпочтительными и по следующим соображениям:

сохраняется возможность для создания выгодных органам государственной безопасности условий вступления в контакт с представителями спецслужб противника, контроля за развитием контакта, внесения коррективов в действия агента в процессе подставы, передачи дезинформационных сведений;

обеспечивается в соответствии с нормами международного права защита агентов от произвола спецслужб противника как граждан, находящихся под юрисдикцией Советского государства и благоприятствующих режимов пребывания в соответствующих странах.

Тактические приемы ввода агентов в поле зрения спецслужб противника не исчерпываются лишь действиями организационного характера. Сами по себе эти приемы создают противнику лишь благоприятные условия для сбора, добывания и накопления интересующей его информации об объектах, попавших в сферу действия его сил и средств. Очевидно, что таким образом можно привлечь внимание прежде всего к агентам из числа тех лиц, о разведывательных возможностях которых противнику известно либо изучаемых им в качестве объектов вербовки. Поэтому органы КГБ проводят специальные мероприятия, рассчитанные на привлечение внимания спецслужб противника к подготовленным для подставы агентам и активизацию вербовочных усилий противника в отношении именно этих лиц. В соответствии с требованиями, предъявляемыми противником к своей агентуре, определяются роли, в которых агенты могут выступать перед представителями спецслужб, а также тактические приемы реали-

зации этих ролей. Тактические приемы ролевой деятельности, маскируя истинную сущность агента, имеют своим назначением доведение до противника информации о его личных качествах и разведывательных возможностях, а также об обстоятельствах, которые могут быть использованы противником как повод для вступления в контакт с агентом и для дальнейшего развития установленных отношений.

Информация до противника может быть доведена в устной, письменной или демонстрационной форме. При этом объем и содержание ее необходимо разрабатывать и согласовывать по возможности на весь период проведения подставы¹.

К тактическим приемам ввода агентов в поле зрения противника путем **доведения информации в устной форме** относятся:

проведение с выявленными представителями специальных служб или связанными с ними лицами целенаправленных бесед, в ходе которых сообщается соответствующая информация о личных качествах и разведывательных возможностях подставляемого агента;

обращение с устной просьбой о содействии в разрешении жизненно важных для агента или его близких связей вопросов личного или служебного характера (розыск родственников², разрешение вопросов о наследстве, приобретение дефицитных лекарств, ценных вещей³, вступление в незаконные сделки⁴, ознакомление с научными материалами и т. д.);

имитация в контролируемых противником местах разглашения якобы из-за неосторожности, беспечности, болтливости и иных причин сведений, составляющих определенную «тайну», в том числе о политических взглядах, мировоззрении агента, карьеризме, стяжательстве, стремлении к наживе любыми способами, о недовольстве служебным и материальным положением, размолвках в семье, злоупотреблениях по службе и т. д.

Тактические приемы ввода агентов органов КГБ в поле зрения противника, основанные на доведении информации в устной форме, являются наиболее эффективными.

К тактическим приемам ввода агентов органов КГБ в поле зрения противника путем **доведения информации в письменной форме** относятся:

инспирирование агентом утраты документов и ослабления контроля над ними;

¹ См.: Указание КГБ при СМ СССР № 23сс от 1966 г.

² См.: Архивное личное дело № 91113 агента «Дунай» в 10-м отделе КГБ при СМ СССР.

³ См.: Личное дело № 29355 агента «Доктора» 2-го Главного управления КГБ при СМ СССР.

⁴ См.: Архивное личное дело № 73391 агента «Лоренса» в ПГУ КГБ при СМ СССР.

имитация добровольной передачи или выдачи письменной информации противнику.

Рассмотрим содержание этих тактических приемов.

Инспирирование утраты информации в письменной форме, а также ослабления контроля над ней как тактический прием сводится:

к оставлению агентом на какое-то время вследствие его «забычивости», «рассеянности», «притупления бдительности» и т. п. различных документов в контролируемых противником местах;

к утрате документов, содержащих информацию, в результате несчастного случая, временного расстройства здоровья, опьянения¹;

к пересылке корреспонденции по контролируемым противником каналам связи².

Имитация добровольной передачи информации в письменной форме как тактический прием может быть применена в целях привлечения внимания к агенту как по инициативе разведок противника и зарубежных антисоветских организаций, так и по инициативе органов КГБ. Как свидетельствует практика последних лет, разведки противника идут на установление контактов с так называемыми «инициативниками». Документальная информация оценивается противником выше, и, следовательно, вероятность привлечения внимания к ее обладателю возрастает.

Имитация выдачи противнику информации в письменной форме возможна после того, как агент окажется в положении лица, судьба которого зависит от спецслужб, а поэтому вынужденного в силу сложившихся обстоятельств пойти на этот шаг. Этот тактический прием больше присущ реализующей стадии подставы и стадии ее закрепления. Он направлен на развитие и закрепление первичного контакта агента с противником.

Выдача информации в отношении третьих лиц с целью наводки на них как возможных объектов вербовки является вариантом данного тактического приема, используемого агентами, по-

¹ Агент «Белоусов» был подставлен американской разведке после того, как по заданию органов КГБ инспирировал утрату личных и служебных документов вследствие сильного опьянения. Эти документы были найдены агентом американской разведки «Шредером» и переданы в резидентуру ЦРУ в Западном Берлине. Под предлогом возвращения документов агенту «Белоусову» предложили приехать в Западный Берлин, где с ним установил контакт американский разведчик, попросивший взамен оказать ему некоторые услуги. Впоследствии «Белоусов» был постепенно втянут в «сотрудничество» с американской разведкой (см.: Контрольное дело на агента «Белоусова». Архив ВКШ КГБ, прих. № 410).

² Такие возможности имеются у агентов из ученых, специалистов, стажеров и т. д., длительное время пребывающих за рубежом в отрыве от советских представительств, через которые они по существующим правилам должны вести переписку.

павшими в зависимость от противника, в частности выступающими в роли лиц, изменивших Родине путем бегства за границу. Их подробно опрашивают сотрудники спецслужб по специально разработанным вопросам, предлагают заполнить анкеты, опросные листы, карточки и другие документы с изложением в них развернутых сведений о близких связях.

Известно, что анализ поведения человека позволяет сделать вывод о его характере, психологических особенностях, способностях, испытываемом состоянии, роде его деятельности и отношении к делу¹. Поэтому не случайно до установления личного контакта с изучаемыми на вербовку лицами противник, особенно в условиях заграницы, широко использует службу наружного наблюдения, средства визуального и оптического контроля, фотокинотехнику и т. д., фиксируя внешние признаки поведения интересующих его объектов.

На демонстрации тех или иных сторон характера, личных качеств и рода деятельности агентов органов государственной безопасности, воспринимаемых в результате наблюдения, основаны некоторые тактические приемы ввода агентов КГБ в поле зрения спецслужб противника. При этом демонстрация может быть осуществлена как путем прямого показа заранее определенных в соответствии с ролью агента признаков поведения, так и путем имитации скрывтия таковых от противника.

К тактическим приемам ввода агентов органов КГБ в поле зрения противника, основанным на **доведении информации в демонстрационной форме**, относятся:

поддержание агентом личных и деловых отношений с тем кругом лиц, который активно изучается противником либо находится под его усиленным контролем;

совершение агентом действий, свидетельствующих о его принадлежности к советской разведке² (занятие должностей по прикрытию, ранее замещавшихся разведчиками, работа в советских заграничных учреждениях по вечерам, активное общение

¹ См.: Бодалев А. А. Восприятие человека человеком. Изд. ЛГУ, 1965, стр. 7, 31.

² При анализе обстоятельств, в результате которых американская разведка проявила интерес к личности агента «Доктора», установлено, что одной из причин, вследствие которых агент привлек к себе внимание, явилось то, что он занял в советском учреждении за границей должность, ранее исползовавшуюся органами КГБ в качестве прикрытия (см.: Личное дело № 29355 2-го Главного управления КГБ). Другой пример. Агент «Шустров» попал в поле зрения спецслужб противника после того, как по прибытии в страну поселился в квартире, в которой до него проживал сотрудник ГРУ. Кроме того, агент купил у другого сотрудника ГРУ автомашину (см.: Архивное дело № 20678 в ПГУ КГБ; Архивное личное дело № 24607 в 10-м отделе КГБ при СМ СССР).

с гражданами страны пребывания, попытки уйти из-под наружного наблюдения, имитация операций по связи, передача писем эмигрантам от родственников);

систематическое «тайное» посещение различных мест за границей, времяпрепровождение в которых запрещается правилами поведения советских граждан, установление неслужебных связей среди местных граждан;

частые деловые и личные поездки агентов из числа иностранцев в СССР, а также посещения родственников в СССР советскими гражданами, постоянно проживающими за границей¹.

Тактические приемы ввода агентов в поле зрения спецслужб противника, применяемые с учетом конкретной оперативной обстановки, позволяют решить стоящую на подготовительной стадии подставы задачу по установлению нужного органам КГБ контакта с противником.

Варьирование этими приемами, применение их, исходя прежде всего из возможностей противника по собиранию и добычанию информации на изучаемых им в вербовочном плане лиц, естественность оперативных действий позволяют обеспечить высокий уровень проведения мероприятий по вводу агентов в поле зрения специальных служб.

Однако ввод агента в поле зрения противника и установление контакта, то есть вступление в общение с ним, создают лишь предпосылки для взаимодействия и развития подставы до логического конца. Поэтому последующие тактические действия на реализующей стадии подставы являются не менее значимыми для ее успешного исхода. Противник после установления контакта с агентом получает возможность непосредственно воспринимать и контролировать его действия и поступки, анализировать и оценивать информацию об агенте в процессе личного общения с ним. Общение с агентом, перерастающее в «совместный труд», является для противника источником более глубокого его изучения и одновременно служит средством оценки объективности имеющихся о нем знаний. Поэтому тактические приемы на реализующей стадии должны быть основаны на

¹ Агент БНД Петровски привлек к себе внимание разведки тем, что намеревался посетить своего брата, проживавшего в интересующем противника районе СССР (см.: Обзор КГБ при СМ СССР № 59сс от 12 августа 1966 г.). Арестованный УКГБ при СМ СССР по Ленинградской области эмиссар НТС Шаффаузер показал, что вербовщики НТС систематически выискивают среди студентов-славистов университетов ФРГ лиц, желающих посетить СССР. Только по оперативной игре «Феникс» было выявлено несколько связников НТС из этой категории лиц, обучавшихся в университетах ФРГ, Франции и Италии (см.: Янчиков В. Д. Обзор по делу оперативной игры «Феникс». М., изд. ВКШ КГБ, 1968).

использовании известного в психологической литературе «эффекта ореола», когда поддержание агентом тесного контакта с противником и произведенное им с самого начала благоприятное впечатление не позволят в дальнейшем замечать изменений в его внутреннем мире. Противник будет строить свои отношения с агентом, основываясь в определенной мере на первом впечатлении о его личности и возможностях¹.

На реализующей стадии подставы ролевая деятельность агента приобретает еще большее значение, поскольку для формирования агентурных отношений с противником агент должен совершить действия, направленные на то, чтобы либо приспособиться к противнику, либо пойти на компромисс с ним, либо встать в оппозицию. Тактика оперативных действий агента на этой стадии в еще большей степени основывается на прогнозировании (предвосхищении) действий вербовщиков противника, которое позволяет в определенной степени влиять на их сознание и волю и управлять ими в процессе общения.

На реализующей стадии, как и на подготовительной, тактические приемы действий агента по доведению конкретной роли до противника остаются неповторимыми. Вместе с тем они имеют и общее, проистекающее из того факта, что агенты выступают перед противником в наиболее типичных ролях, а вербовочные операции осуществляются либо в форме постепенного втягивания агентов в сотрудничество, либо в форме единовременной вербовки с использованием методов убеждения и принуждения в различных сочетаниях². Исходя из этих важных посылок, целесообразно рассмотреть тактику агентов.

Тактика агентов при вербовке их противником в форме постепенного втягивания в сотрудничество, а также в форме единовременной вербовки характеризуется тем, что после установления контакта агенты в ответ на действия противника, направленные на развитие и закрепление контакта на той или иной основе, обнаруживают свою заинтересованность в общении с противником якобы в целях удовлетворения своих

¹ См.: Бодалев А. А. Формирование понятия о другом человеке как личности. Изд. ЛГУ, 1970, стр. 14; Б. Д. Парыгин также указывает, что как диалектический процесс межиндивидуальное общение представляет собой единство двух противоположных тенденций: к сотрудничеству, интеграции, с одной стороны, и к борьбе, к дифференциации — с другой (см.: Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М., «Мысль», 1971).

² Ян Щепанский все действия, направленные на изменение поведения людей, сводит либо к негативному принуждению, либо к позитивному убеждению (см.: Щепанский Я. Элементарные понятия социологии. М., «Прогресс», 1969, стр. 88). Представляется, что в чистом виде указанные методы применяются редко, а главное, их воздействие менее эффективно, нежели в сочетании с возможным превалированием элементов либо принуждения, либо убеждения.

духовных или материальных потребностей. При этом агенты делают вид, что представители спецслужб противника являются для них либо нужными, либо интересными людьми именно для удовлетворения этих потребностей.

По-видимому, тактические приемы, рассчитанные на показ заинтересованности агента в общении с представителями спецслужб как с нужными людьми в целях удовлетворения тех или иных потребностей, при доминировании заинтересованности противника, являются предпочтительными.

В то же время следует констатировать, что общение как двусторонний процесс обмена информацией возможно, если и другая сторона будет находить в лице агента не менее нужного либо не менее интересного человека. Конечно, действия, свидетельствующие об этом, с обеих сторон носят наигранный характер и являются способом маскировки истинных намерений, лежащих в другой области.

Своими действиями в рамках официальных, а чаще неофициальных взаимоотношений с представителями специальных служб противника и под их воздействием агент органов КГБ может довести до противника информацию о своих корыстных потребностях, выражающихся в повышенной материальной или иной личной заинтересованности, о чертах характера — карьеризме и тщеславии, пристрастии к выпивкам, к неразборчивым связям, склонности к интригам, зависти к успехам сослуживцев, не критической оценке своих достоинств как личности и т. д.

Доведением до противника информации о подобных потребностях преследуется цель сформировать у противника основу для вербовки и уверенность в возможности ее реализации тем или иным методом. Это достигается различными тактическими приемами. Действия агентов, вербуемых противником как одновременно, так и путем постепенного втягивания в «сотрудничество», при всем их многообразии сводятся к показу изменений в установках, взглядах, убеждениях, поведении в целом, а также возможности их трансформации под воздействием противника.

Тактические же приемы, как мы указывали, выражаются в приспособлении, компромиссе и оппозиции. Рассмотрим каждый из этих приемов.

Приспособление к взглядам, установкам, концепциям и образу действий противника реализуется через показ позитивного отношения агента к направленным на подготовку и осуществление вербовки инициативным действиям представителей спецслужб путем:

выполнения той или иной просьбы представителей спецслужб противника, ставящей агента в прямую или косвенную зависи-

мость от них (оказание услуг, дача консультаций по конфиденциальным вопросам и т. д.);

высказывания мнения, свидетельствующего о солидарности с концепциями, взглядами, установками, образом действий противника;

практического участия в сделках, операциях, иных совместных действиях, сулящих односторонние либо взаимные преимущества сторонам;

подчинения требованиям противника в ходе совместных действий;

постепенного идеологического «перехода» на позиции противника.

Агенты, придерживающиеся тактики приспособления, достигают успеха, как правило, лишь тогда, когда приспособление идет постепенно, когда отсутствуют поспешность и навязчивость в их действиях, а сами действия хорошо мотивированы. В результате таких действий противник на определенном этапе раскрывает свое лицо и делает вербовочное предложение агенту или придает взаимодействию характер агентурных отношений с молчаливого согласия последнего. Такая тактика наиболее результативна при осуществлении противником вербовочных операций методом убеждения.

Не менее успешно использование при подставах и приемах, основанных на компромиссе.

Компромисс как совокупность тактических приемов выражается в согласии с образом действий противника, с его концепциями, взглядами и установками, отличающимися от тех, которые присущи агенту. Компромисс становится возможным лишь на основе взаимных уступок сторон, вступивших в контакт.

Тактика, в основе которой лежит компромисс, характерна для агентов, выступающих в роли лиц, имеющих достаточно твердые убеждения, взгляды и установки и руководствующихся в достижении жизненно важных целей определенными принципами, изменение которых возможно для достижения «более существенных» целей при условии, если и другая сторона поступит своими интересами.

Такая тактика может применяться как при постепенной, так и при единовременной вербовке, осуществляемой противником преимущественно путем принуждения объекта вербовки к сотрудничеству на основе зависимости, а также материальной и иной личной заинтересованности агента.

Она имеет ряд преимуществ перед тактикой, основанной на приспособлении, и позволяет агенту органов КГБ:

обусловить вступление в «агентурные отношения» с противником и поддержание таковых выполнением определенных требований, ограничивающих, сужающих возможности

последнего по идеологической обработке агента с целью изменения его мировоззрения;

сохранить за собой право выбора решения тех или иных вопросов;

не допустить передачу противнику невыгодной органам КГБ информации;

побудить противника к действиям, желательным для органов КГБ, и таким образом влиять на него в определенном плане.

В чистом виде тактические приемы, основанные на приспособлении и компромиссе, естественно, выделить трудно. Их результативность возрастает, если они применяются в сочетании, а сами оперативные действия достаточно мотивированы. При определении тактики действий агента необходимо исключить проявление демаскирующих признаков, по которым противник раскрывает операции по подставе. В частности, такими признаками являются:

неубедительность поводов и оснований для вступления в контакт с иностранной разведкой и его развития;

отказ в будущем остаться на жительство за границей;

пренебрежение опасностью встреч или безосновательное преувеличение их опасности;

афиширование наличия влиятельных связей или доступа к особо охраняемым секретам;

недостаточно мотивированные и частые выезды за границу;

повышенный интерес к личности представителей спецслужб;

поспешность в изъявлении согласия с вербовочным предложением;

неубедительность мотивов сотрудничества с разведкой противника, слабо мотивированный отказ выступать по радио, телевидению, в прессе с заявлением, выгодным противнику, или передать информацию, доступную агенту по занимаемому им положению в обществе;

уклонение от проверки на полиграфе¹.

Исходя из природы формирования взаимоотношений между индивидами, являющимися представителями различных общественно-экономических систем, органы КГБ применяют при подставах и тактические приемы, основанные на оппозиции.

Оппозиция как совокупность тактических приемов состоит в «противодействии», в «сопротивлении» агента попыткам про-

¹ Здесь указываются признаки, на которые спецслужбы противника прежде всего обращают внимание. Подробная классификация других признаков применительно к противнику дана И. В. Костроминым (см.: Костромин И. В. Общие проблемы психологии вербовки иностранцев. Кандидатская диссертация. Спецфонд ВКШ КГБ, прих. № 9027, стр. 339—350).

тивника склонить его вопреки желанию к сотрудничеству. При этом агент демонстрирует к предложению противника негативное отношение, выражающееся в нежелании достичь взаимопонимания и в сопротивлении попыткам поставить его в зависимое положение. Однако, чтобы не оттолкнуть окончательно противника и оставить возможность для вступления с ним в соглашение под давлением определенных обстоятельств, в линии поведения агента пределы «противодействия», «сопротивления», «противопоставления» своих взглядов взглядам противника должны быть четко определены.

Агент после «запирательства» и «сопротивления» на заключительном этапе вербовочной операции демонстрирует «понимание» безвыходности своего положения и, как следствие, вынужденность капитуляции перед представителями разведки.

Такая тактика применима в тех ситуациях, когда сформирована соответствующая основа для вербовки, то есть когда противник располагает об агенте весомыми данными и информацией, позволяющей ему надеяться на успех вербовочной операции.

Тактические приемы оппозиционного образа действий являются весьма перспективными, особенно в условиях пребывания агентов органов КГБ из числа советских граждан за границей, где противник чувствует себя в большей безопасности, нежели на территории СССР, и имеет большие возможности, чтобы добиться принятия его вербовочного предложения.

Тактика подстав включает также и приемы закрепления устанавливаемых противником агентурных отношений с объектом вербовки, что позволяет говорить о наличии стадии закрепления подставы, а приемы выделить в самостоятельную группу¹.

Тактические приемы закрепления подставы состоят из ответных действий агента на действия противника по закреплению вербовки и выражаются в принятии им обязательства о сотрудничестве, даче определенных гарантий честно работать по выполнению заданий противника.

Эти приемы призваны сформировать у противника представление о постепенном усилении зависимости агента от спецслужб и уверенность в том, что агент не свободен в произвольном изменении сложившихся отношений.

Тактические приемы закрепления подстав сводятся:

к даче агентом согласия на сотрудничество с противником (согласие дается как в устной, так и в письменной форме);

¹ См.: Янчиков В. Д. Сущность, виды и стадии подстав на вербовку противнику агентов органов государственной безопасности СССР. — Труды Высшей школы, 1971, № 3, стр. 100—101.

к восприятию идей, концепций, взглядов и установок противника;

к получению материальных ценностей и других знаков внимания, направленных на удовлетворение его потребностей, в том числе и корыстных;

к принятию предложений о проверке искренности сотрудничества (тесты, полиграф);

к овладению знаниями, приобретению умений и навыков, передаваемых противником в целях успешного выполнения его заданий;

к добыванию и передаче противнику «информации», отвечающей его требованиям;

к показу «успешной» деятельности агента как исполнителя воли противника.

Агент органов КГБ в зависимости от основы, используя которую противник привлек его к сотрудничеству, и личных качеств с целью маскировки легендирует:

психологические состояния страха, неуверенности, подавленности и т. д., связанные с необычностью деятельности, отсутствием знаний, умений и навыков, а также риском, которому он себя подвергает;

сомнения и колебания в правильности принятого им решения о сотрудничестве;

разочарование в связи с «неудачами» и «срывами», преследующими его при выполнении заданий;

неудовлетворенность результатами своей деятельности из-за неопытности и сложности даваемых заданий, крушения надежд на реализацию его личных планов;

заботу о своей безопасности и сохранении в тайне от окружающих связи с противником;

эмоциональный подъем, чувства удовлетворенности, связанные с успешной деятельностью и ее положительной оценкой.

По мере закрепления отношений с противником агент своими действиями демонстрирует, что он привык к новой для него роли, усвоил необходимые для ее реализации знания, умения и навыки, подтверждая это конкретными результатами.

Как известно, агент ценен для любой разведки лишь постольку, поскольку он содействует решению стоящих перед ней задач. Поэтому легендирование успешной его работы, а также дезинформирование противника являются на этой стадии подставы ведущими, основными тактическими приемами.

Недопущение причинения вреда интересам безопасности Советского государства, срыв замыслов и планов подрывной деятельности спецслужб противника достигаются за счет качествен-

ной подготовки дезинформационных сведений, разрабатываемых заблаговременно¹.

Некоторые подставы и основанные на них оперативные игры не получали должного развития из-за низкого качества дезинформационных сведений, несвоевременной их подготовки, неумеренного и одностороннего увлечения доведением лишь ложных сведений, из-за отсутствия необходимой централизации в этой работе. Такое положение отчасти является следствием того, что в Комитете государственной безопасности не было единого центра по разработке дезинформационных сведений в интересах контрразведки, а сложившаяся система согласования мероприятий по дезинформации и планированию их не охватывает все аспекты этой важной проблемы. Министерства и ведомства редко выступают инициаторами в проведении дезинформационных мероприятий. Отсутствие специального нормативного акта о порядке согласования мероприятий по дезинформации противника с использованием ложных и достоверных сведений по политическим, научно-техническим, экономическим и другим вопросам также сказывается на эффективности работы органов КГБ по проникновению в спецслужбы противника путем подстав.

Майор В. В. Титаренко

ОСОБЕННОСТИ ТАКТИКИ ПРОФИЛАКТИКИ АНТИОБЩЕСТВЕННЫХ ГРУПП ПОЛИТИЧЕСКИ ВРЕДНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

В Программе Коммунистической партии Советского Союза и в других партийных документах говорится о том, что в настоящее время в результате сложившегося идейно-политического единства советского народа и Коммунистической партии, успехов, достигнутых в строительстве коммунизма, наряду с решительной борьбой против лиц, совершающих преступления, необходимо применять по отношению к советским гражданам, допускающим антиобщественные проявления вследствие своей недостаточной политической зрелости, меры воспитательного и пре-

¹ См.: Указание КГБ при СМ СССР № 55сс от 1 сентября 1967 г. «О подготовке и порядке согласования мероприятий по дезинформации противника с использованием ложных и достоверных сведений по военным вопросам».