



ПОДГОТОВКА К ГОРЯЧИМ ТОЧКАМ

★★★★★★

Перед началом работы компании за рубежом вам придется несколько месяцев провести в переговорах, документах и других организационных вопросах.

**БИЗНЕС
ЕСТЬ
БИЗНЕС**

ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО БЕЗОПАСНОСТИ В ГОРЯЧИХ ТОЧКАХ: РАЗВЕДКА, РАЗВЕДКА И ЕЩЕ РАЗ РАЗВЕДКА. О ТОМ, КАК ПРАВИЛЬНО ЕЕ ПРОВОДИТЬ И КАК ОНА ПОМОГАЕТ ОХРАННОМУ БИЗНЕСУ В ТЯЖЕЛЫХ РЕГИОНАХ, ЧИТАЙТЕ В МАТЕРИАЛЕ ЭКСПЕРТА «ЧАСТНОГО ОХРАННИКА».

Текст: Ян Браницкий. Фото: Shutterstock.

В бизнесе разведку принято называть сбором и анализом информации. Именно этого и должен требовать в самом начале сотрудничества заказчик, то есть потенциальный потребитель услуги по обеспечению безопасности.

ЛУЧШЕ САМОМУ

Вопросы безопасности в регионе с нестабильной политической ситуацией и постоянной угрозой террористического нападения могут быть решены только двумя путями: наймом уже работающих на месте охранных структур (многие из которых, как правило, тесно интегрированы с существующими официальными сило-

выми ведомствами) и создание (ввод на территорию) своей, подконтрольной заказчику структуры. Вариант с наймом является на первый взгляд наиболее простым и быстрым, однако по сути заказчик становится заложником той компании, которая обеспечивает его безопасность, и далеко не всегда его это устраивает, в том числе в вопросе сохранения коммерческой тайны.

Мы будем рассматривать второй вариант, когда заказчик взвесил все за и против и решил, что наиболее целесообразно обеспечить безопасность бизнеса в горячей точке своими силами. Почему именно своими? Вряд ли найдется на настоящий момент в России хоть одна компания,



**ЯН
БРАНИЦКИЙ**

Капитан 3-го ранга запаса ВМФ. Участвовал в создании нескольких компаний по охране судов. Эксперт в сфере организации охранного бизнеса в странах Африки.

которая на свой страх и риск способна решиться создать вне пределов РФ работоспособную структуру, позволяющую на законных основаниях обеспечивать безопасность в горячей точке и при этом не имеющую на момент создания готового контракта.

ПЕРВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

На начальном этапе нет ясности ни по одному из вопросов: финансы, время, люди. Есть только одно — страна (группа стран или регион), где будут размещаться активы заказчика. Необходимо собрать как можно больше информации о регионе — даже вне зависимости от того, решено ли нанимать кого-то или делать все самостоятельно.

Необходимо учитывать следующие факторы.

А МЕСТНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩЕЕ ОБРАЩЕНИЕ С ОРУЖИЕМ. Не-

важно, насколько невнятной и слабой кажется вам местная власть, — с властью нигде и никогда шутить не стоит.

Б МЕСТНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩЕЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-

ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ЧАСТНЫХ ОХРАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. Вы думаете, что сможете работать на местном уровне как иностранная, а тем более российская компания? Очень глубоко ошибаетесь! В 99% случаев вам потребуется создавать совместное предприятие с местным участием и как минимум распределением долей 50/50. В таких случаях очень важно правильно оформить все документы.

«**РАЗНООБРАЗИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ПРИ СОЗДАНИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ПОЗВОЛЯЕТ НЕ ПОКАЗЫВАТЬ НАПРЯМУЮ УЧАСТИЕ ЗАКАЗЧИКА В СОЗДАНИИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ОХРАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ, А СДЕЛАТЬ ЭТО ОПОСРЕДОВАННО.**»

ФАКТ

Местное законодательство всегда будет на стороне местного бизнеса. Особенно это касается сферы охраны. Поэтому важно найти вменяемого и надежного партнера, которому можно доверять. В зависимости от вашего бюджета и возможностей партнера может быть как чисто формальный, так и обладающий значительными финансовыми ресурсами.

В ОТНОШЕНИЕ МЕСТНЫХ ВЛАСТЕЙ К РОССИИ И ЕЕ АВТОРИТЕТ СРЕДИ МЕСТНОГО НАСЕЛЕНИЯ. Это очень раз-

ные вещи. Если от первого зависит, целесообразно ли упоминать, что вы — российская охранная структура, то от второго — насколько часто в дальнейшем вам будут стрелять в спину или минировать пути следования конвоев.

Г НАЛИЧИЕ НЕФОРМАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ СРЕДИ МЕСТНЫХ СИЛОВЫХ СТРУКТУР, прямо

или косвенно отвечающих за безопасность в регионе. Только наивный может полагать, что без тесной коррупционной составляющей

ваша охранная структура сможет продержаться без осечек на месте хотя бы пару месяцев — она даже создана не будет.

Итак, заказчик собрал необходимую информацию, провел анализ политической обстановки в регионе и нормативно-правового поля и через посредников нашел выходы на заинтересованных в неформальном общении представителей силовых структур.

РАЗВИТИЕ

Сэкономить (как это принято в России) или обойтись силами «собственных уникальных специалистов» вряд ли получится — любая ошибка или неверные сведения на началь-



Получить разрешение на ношение огнестрельного оружия для охранной фирмы довольно тяжело, но все ваши усилия окупятся сторицей.



› СОТРУДНИК ЧАСТНОЙ ВОЕННОЙ КОМПАНИИ
В ПОЛНОМ БОЕВОМ ОБМУНДИРОВАНИИ

на территорию горячей точки, местные власти всегда требуют необходимые лицензии и разрешения на охранную деятельность, выданные другими государствами.

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ. Транспорт и снабжение. **СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ.** Оптимизация доходов. Задача — оставить минимум своим местным партнерам.

На этом этапе все единицы созданы. Сколько при этом будет затрачено средств — вопрос индивидуальный и зависит от многих факторов. Советуем вам пользоваться фирмами-посредниками. Опыт показывает, что самим сделать полностью работоспособную структуру в назначенное время и с надлежащим качеством практически невозможно.

КЛЮЧ ОТ СТРАНЫ

Следующий шаг — вхождение в страну (регион), где вы планируете обеспечивать безопасность. На основе тех данных, что вы добыли и проанализировали ранее, вы выстраиваете схему взаимодействия с местными властями и местными партнерами. Теперь вы являетесь обладателем полноценной охранной структуры, которая официально имеет право работать на территории региона, где в дальнейшем будет расположен объект охраны: у вас есть необходимые разрешения, получены лицензии на оружие и т. д. Параллельно вы должны провести анализ и оценку обстановки в месте расположения вашего



«**ИТОГОМ РАЗВЕДКИ ДОЛЖЕН СТАТЬ ДОКУМЕНТ СО СЛЕДУЮЩЕЙ ИНФОРМАЦИЕЙ:** 1) АНАЛИЗ УГРОЗ ВАШЕМУ ОБЪЕКТУ ОХРАНЫ; 2) ИХ ОЦЕНКА; 3) ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ СИТУАЦИЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПРОЯВИТЬСЯ ВО ВРЕМЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ОБЪЕКТА; 4) ПРЕДЛАГАЕМЫЕ МЕРЫ ПО НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ; 5) РАСЧЕТ СИЛ И СРЕДСТВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ МАКСИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНОГО РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ.

ном этапе дадут в конце концов такой негативный эффект, что нейтрализовать его будет невозможно. Помните, что вы планируете работать на территории чужого государства, в чужом правовом поле и с чуждой вам ментальностью местного населения и обычаев. Поэтому не стоит жалеть финансов — только профессиональный подход к сбору и обработке информации и всегда из нескольких независимых источников.

Дальше необходимо создать операционную структуру — совокупность нескольких юридических лиц, связанных между собой различными способами: от совместного и взаимного учредительства до договорных

отношений. Основными ее единицами будут следующие компании: материнская, охранная, транспортно-логистическая, сервисная. В зависимости от многих факторов, которые можно определить, только проанализировав задачи, которые стоят перед создаваемой структурой, состав может дополняться, но основа всегда остается без изменений.

МАТЕРИНСКАЯ КОМПАНИЯ. Общее руководство всей создаваемой системой. Именно она будет входить в учредители охранной и логистической структур. Через нее будет организовано владение заказчиком всей структурой.

ОХРАННАЯ КОМПАНИЯ. Чтобы зайти

ФАКТ

Не старайтесь ограничиться культурными договоренностями, пусть даже с лицами, имеющими влияние на момент начала вашей деятельности, — местные условия всегда переменчивы, и те силы, с которыми, как вам казалось, вы уже договорились, могут в одночасье потерять власть и, возможно, даже жизнь.

объекта охраны. Это целесообразно проводить до того, когда вы приступаете даже к созданию операционной структуры. Ведь уровень угроз может оказаться настолько высок, что никакая прибыль не заставит вас начать вести бизнес в этой стране или регионе. Эта работа, так же как и другие этапы, стоит немалых денег.

Когда все подготовительный этап завершен, наступает этап развертывания: люди, техника, оборудование и инженерное обеспечение. Об этом этапе — в следующей статье. Будьте внимательны и всегда пользуйтесь услугами профессионалов — цените свою репутацию и жизнь своих сотрудников. ★