

Игорь Титов

У меня зазвонил телефон

**(или практика "захода" бизнес-структуры
на территорию своих бизнес-интересов)**

16+

Игорь Борисович ТИТОВ
У меня зазвонил телефон, или
Практика «захода» бизнес-
структуры на территорию
своих бизнес-интересов

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=31726374
SelfPub; 2018*

Аннотация

Это и не рассказ. Это и не учебное пособие. Наверное, это "рассказочное пособие". А на самом деле, это попытка объединить историю про успешно проведенную избирательную кампанию с некими знаниями, позволившими этой кампании стать успешной.

Содержание

От автора	4
Как всё начиналось	6
Конец ознакомительного фрагмента.	13

От автора

Приветствую вас, уважаемые читатели этого, так скажем осторожно, произведения. Хотя я и сам толком не понял, что это? Это и не рассказ. Это и не учебное пособие. А наверное, как я уже успел написать, некое **"рассказочное пособие"**, назовём его так.

Кстати, вы, конечно, понимаете, что все имена, названия организаций и территорий, употреблённые в тексте, естественно вымышленные, а любое совпадение является случайным. Иначе потом юристы замучают своими приставаниями, если что не так. Поэтому реальны только страна, история и я, Игорь Титов, который вам эту историю пытается рассказать и что-то объяснить.

Вы спросите, в чем суть? Ну какая суть? Да это просто попытка соединить две, казалось бы, трудно соединимые истории. Одна про реальную ("боевую") избирательную кампанию (мы называем это "проект"), которая была проведена мною и моими коллегами у нас в России в первой половине 21 века. А вторая – некое объяснение того, что мы делали, с точки зрения применения политических технологий.

А поскольку такая наука, как "политтехнология", мне пока не известна (только прошу не путать с "политологией", которая есть и иногда даже процветает), то говорить я буду исключительно о том, что сам на практике применяю, чем де-

люсь со своими учениками и что действительно эффективно и приносит пользу.

Так что никакой "голой" теории, а исключительно практика и последствия её применения.

Получилось у меня или нет, судить, конечно, не мне. Но, цитируя классика, скажу так: "он старался".

Как всё начиналось

У меня зазвонил телефон!

Думаете, мне в детстве не читали великого классика и я не помнил его стихи наизусть? Кстати, часть этой истории я писал совсем недалеко от дома, где он жил и работал, в Подмосковном Переделкино. Или я не читал его стихи своему чаду перед сном? Или я попытался нагло и цинично его процитировать? Ну конечно нет, нет и нет. Просто у **меня зазвонил телефон**. Взял и зазвонил.

В принципе, так может начинаться любое повествование. Любой поток сознания. Как будто у меня на этом телефоне сроду не было денег и противная тётка говорила, что я временно не доступен, а он вдруг взял и зазвонил. Или на этот номер никогда никто не звонил, и звонок был для меня полной неожиданностью. Или у телефона кончилась зарядка, он издал предсмертный вопль и издох. А потом вдруг взял, сошел с ума и зазвонил.

Но у меня он и правда взял да и зазвонил, причем достаточно неожиданно, поскольку с этого номера звонки были довольно редки, беспорядочны, а про присвоенный этому номеру рингтон я и вообще забыл:

– Борисыч, здорово! Слушай, у нас с Серго есть для тебя предложение, от которого ты хрен откажешься. Приезжай!

– ???

Это звонил Аркан, мой старинный приятель. Мы вместе, как и упомянутый уже Серго, учились в одном "хитром" заведении Родину защищать.

Потом наши дороги разошлись. У каждого – свой путь. Они стали руководителями достаточно большой и успешной девелоперской структуры, которая тогда принадлежала двум друзьям-олигархам и которую эти олигархи никак не могли поделить между собой. Мои приятели, видимо, от этого очень сильно не страдали и, как я понимал, с голоду ну совсем не мёрли, а даже слегка наоборот, передоедали.

Кстати, кто не знает, девелоперы – это такие странные люди, которые в начале покупают землю, потом на ней чего-нибудь строят, а потом это всё вместе продают (другим или себе) или сдают в аренду (опять, другим или себе). Короче, бизнес. Без стакана не поймешь.

Мы иногда созванивались. Они у меня консультировались по темам, в которых я, на их взгляд, "петрил", типа внутренней политики или ситуации в регионах. Раз в год мы, как "сотрудники в штатском" и "товарищи офицеры" встречались в каком-нибудь "общепите" в наш профессиональный праздник (20-го декабря, кто знает). И не более того.

И вдруг такой заход – "хрен откажешься". Посмотрим!

Приезжаю. Встреча. Разговор.

– Борисыч! Давай вместе поработаем. У нас есть для тебя задача. Ты хоть и не волшебник, но, вроде можешь иногда сделать что-то особенное, как про тебя говорят.

Видимо, они имели в виду недавнюю работу моей команды в одном южном регионе, когда мы практически за 5 недель "раскрутили" никому дотоле не известного местного паренька, ветерана-спецназовца и "свергли" действующего главу крутого и мафиозного района вместе со всей его командой. И всё это при жестком противодействии тамошнего губернатора и его властными и силовыми вертикалями. Правда говорят, что меня потом местная прокуратура долго искала, но, видимо, не нашла. Тогда об этом Проекте было много пиара и, естественно, все мои "однопольчане" были в курсе.

"А тебе за это будет счастье!" – хитро намекнули они, сразу вызвав у меня резкий приступ слюноотделения во рту и потоотделения в ладонях. Ну кто же откажется?

Смысл задачи

Недалеко от "нерезиновой" есть очень "блатной" район – Кунакский. Он хоть и находится территориально и административно в другой области, но там живет и отдыхает всякая федеральная знать, представители всевозможных богем и элит. Заповедные леса, водные просторы Великой Русской, близость к Центру, престижность, в конце концов. Да и первые лица "всех и вся" там не чужие, а просто почти свои, практически местные. Короче говоря, ещё тот райончик!

И вот в этом районе мои товарищи-девелоперы понаскупали кучу земель. Но не просто так, сдуру или от жадности.

Конечно, нет.

Они по поручению друзей-олигархов нацелились построить там город Будущего. С идеологией, инфраструктурой, гостиницами, жилыми кварталами, предприятиями сервиса, транспортными коммуникациями, зонами активного и пассивного отдыха и т.п. В общем, со всеми необходимыми атрибутами такого "города-сада" и его окрестностей.

Они уже скупили большую часть этого самого района и теперь хотят, следуя известному закону философии, превратить "количество в качество".

И вот Серго вместе с Арканом мне и говорят:

– Смотри! Мы не знаем, возможно ли это вообще. Мы не знаем, как это можно выполнить практически. Мы не знаем, сколько это может стоить. Но, Борисыч, нам нужна в этом Кунакском районе власть, а точнее – контроль над процессом принятия решений и механизм защиты наших активов. Мы не знаем, как. Ну ты, дружище, придумай чего-нибудь. "Ты жеж можеж". А мы уж за ценой... (Резкий приступ слюноотделения повторился).

Ну и как в этой ситуации быть?

В общем, предложили самому себе придумать должность (для трудовой книжки и визиток) и зарплату ("белую", с "соц. пакетами" и пр.).

Придумал должность: "Заместитель генерального директора по специальным программам". Согласились.

Придумал зарплату. Меньше, чем у самого генерального

(ну из скромности), но почти, как у первого зама. Опять согласились.

"Ну, тогда поехали!" (так примерно сказал великий друг моего великого однофамильца, первым в мире улета в космос в 1961 году).

Короче говоря, они стали собственниками многих "га" земли различного назначения, и в том числе, одной птицефабрики на территории своих бизнес-интересов. Туда поставили директором своего (нашего) человека Вита. Теперь хотят его сделать главой района и с его помощью законодательно, налогово и властно защитить свои территории, другие активы и бизнес-начинания.

Все, вроде, логично! Чего еще ждать от "бизнесюков"?

С чего начинать

Историческая справка: На заре становления нашей профессии (когда у нее еще даже названия-то не было), существовало четыре основных подхода к организации и ведению избирательных кампаний, определяемых базовым образованием участвующих в процессе специалистов.

Были психологи, были социологи, были журналисты. И была немногочисленная группка технарей (инженеров-менеджеров), вроде нас с Александром Ковалевым (кстати, тоже, как и я, «маёвец»). И мы, как могли, отстаивали право на жизнь проектного (менеджерского) подхода к ведению кон-

сультирования. В том числе, и политического, что некоторым тогда казалось полной ересью.

И, как бы меня и моих товарищей ни критиковали друзья-коллеги, тем не менее, до сих пор остаюсь при своих убеждениях: **Мы не начинаем работу на большом проекте без диагностики!**

Ну, извините, так обучен. Спасибо профессору

А.И. Пригожину из "Школы консультантов по управлению" Академии народного хозяйства РФ, которую мы (А. Ковалев, П. Растянников, Ю. Русова и я) закончили одними из первых, аж в 1995 году, чем я и горжусь до сих пор.

Ведь, согласитесь, когда вы приходите к врачу, он вам сразу говорит, что принимать, как, и главное, зачем? Или вначале направляет на сдачу анализов? Он же хочет получить некую информацию, что бы потом дать вам возможность еще немного пожить и затормозить подготовку организма к самоликвидации.

Так и у нас. Мы тоже хотим набрать максимально возможный объём знаний, чтобы правильно ощущать "картину мира" и масштаб надвигающейся катастрофы. Только в медицине этот процесс называется красивым словом "анализы" (приятного аппетита, кто читает за едой), а у нас – **диагностика**.

Итак, мы начали с проведения **диагностики**.

Обычно в нее входят такие процедуры как: **ресурсный анализ, опросы, фокус-группы, интервью, контент-анализ СМИ** и пр. По её итогам мы имеем достаточно полную и свежую информацию об избирательном округе и его обитателях, проведенную паспортизацию всего округа и отдельных его территорий, четкое понимание стратегии предстоящей кампании, предварительные макеты планов и смет.

А поскольку я искренне считаю, что одним из главных двигателей прогресса являются лень и здравый смысл, то в своей работе мы с коллегами стараемся придерживаться нескольких циничных, но жизненных принципов:

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.