



ИГОРЬ ТИТОВ

«У МЕНЯ ЗАЗВОНИЛ ТЕЛЕФОН»

ПРАКТИКА «ЗАХОДА» БИЗНЕС-
СТРУКТУРЫ НА ТЕРРИТОРИЮ
СВОИХ БИЗНЕС-ИНТЕРЕСОВ

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

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=32829615
ISBN 9785449075826

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	5
Как всё начиналось	7
У меня зазвонил телефон!	7
Смысл задачи	10
С чего начинать	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

**«У меня зазвонил телефон»
Практика «захода» бизнес-
структуры на территорию
своих бизнес-интересов**

Игорь ТИТОВ

© Игорь ТИТОВ, 2018

ISBN 978-5-4490-7582-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

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 зловердные 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.

Да и было это очень и очень давно. Сейчас, конечно же, всё не так, как было раньше, всё по-другому и ничего такого почти нет.

Кто такой Игорь Титов? А вы наберите в интернете «Игорь ТИТОВ – политтехнолог». Там вся правда и раскроется, что я за фрукт такой. Или узнаете все «пароли и явки», когда прочтёте до конца или сразу откроете последнюю страницу

Вы спросите, в чем суть всей этой истории? Ну какая там суть? Да это просто попытка соединить две, казалось бы, трудно соединимые темы. Одна про реальную («боевую») из-

бирательную 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 и избирательных технологий.

Короче говоря, это попытка объединить историю про успешно проведенную избирательную кампанию с некими научными знаниями и практическими навыками, позволившими этой кампании стать успешной

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 делюсь со своими коллегами, что действительно эффективно и приносит реальную пользу.

Так что никакой «голой» теории, а исключительно жизнь, 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. Или, искусно симулируя слабоумие, прикинулся микроволновкой, а потом взял, и, неожиданно для себя и своих родственников, зазвонил голосом тёти Вали.

Но у меня он и правда взял да и зазвонил, причем до-

статочно 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 тогда понимал, с голоду ну совсем не мёрли, а даже слегка наоборот, перенедоедали.

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 такой. 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». Ну, 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, со всеми его властными и силовыми вертикалями. Правда говорят, что меня потом местная прокуратура долго искала, но, видимо, не нашла.

Тогда об этой нашей работе было много пиара, я опять прославился в узких кругах широкой общественности 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» и «крутой» 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. Даже замахнулись на пятизвёздочную гостиницу известной мировой сети, яхт-клуб и гольф-поля соответствующего класса. 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 слюнотделения 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 улетающий 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 законодатель-

но, 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.

Первыми, конечно, нарисовались журналисты. Да им и учиться то ничему и не надо было. Всё то и про то, только фамилии меняй.

Потом, конечно, социологи. Ну, как же без них. А мерить? Рейтинги, популярность, настроения, проблематику, оппонентов? Только раньше они тихо сидели в отделах маркетинга своих предприятий, а теперь стали незаменимыми участниками выборного процесса.

Но, всем понятно, что когда журналист и социолог рулят процессом, то ему, то есть процессу, может наступить и так называемый «кердык». Поскольку гении хороши всем, кроме сосуществования в рамках одного проекта и дележа власти, ответственности и денег.

И вот тут появились психологи. Ну кто же помирит социолога и журналиста за рюмкой чая? Кто научит кандидата правильно сказать людям, что он к ним, наконец то пришел? Кто выберет рубашку, галстук и костюм так, что бы это понравилось жене кандидата и его теще?

И вот эти три представителя весьма достойных и уважаемых профессий вдруг поняли, что есть творчество, есть гениальные идеи, есть супер творческие находки. Да вот только побед на выборах не наблюдается. И кандидаты стали спрашивать за результат. А вернее, за его отсутствие.

Да. Были психологи, были социологи, были журналисты. Но кому то надо было всю это творческую общественность построить? Привести их в один «знаменатель». И, главное, выстроить систему работы кампании и ответить за результат, что согласитесь, иногда важнее всего остального.

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.