



Владимир Токарев

# Мой блог на «Эхе Москвы»

А также бизнес-роман «Время  
и люди»

Владимир Токарев

**Мой блог на «Эхе  
Москвы». А также бизнес-  
роман «Время и люди»**

«Издательские решения»

## **Токарев В.**

Мой блог на «Эхе Москвы». А также бизнес-роман «Время и люди» / В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-534763-3

В этом третьем специальном выпуске журнала «Испытание рассказом» я представляю новые посты моего блога на «Эхе Москвы» и начало бизнес-романа «Время и люди».

ISBN 978-5-00-534763-3

© Токарев В.  
© Издательские решения

## Содержание

Аннотация	6
Мой блог на «Эхе Москвы»	7
Fiskur: у русского бизнеса есть шанс быстро разбогатеть!	8
SCA. Новое в политике и бизнесе – цель и средства меняются местами	9
Конец ознакомительного фрагмента.	12

# Мой блог на «Эхе Москвы» А также бизнес-роман «Время и люди»

## Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2021

ISBN 978-5-0053-4763-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

**Лекарство от экономических последствий коронавируса**



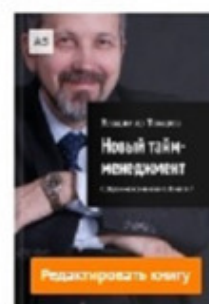
Статус: Опубликовано



Статус: Опубликовано



Статус: Опубликовано



Статус: Опубликовано



Статус: Опубликовано



Статус: Опубликовано



Статус: Опубликовано



Статус: Опубликовано

Участники проекта получат проверенные практикой инструменты для ускоренного накопления управленческих знаний для победы в конкурентной борьбе или для личного совершенствования.

## **Аннотация**

В этом третьем специальном выпуске журнала «Испытание рассказом» я представляю новые посты моего блога на «Эхе Москвы» и начало бизнес-романа «Время и люди».

## Мой блог на «Эхе Москвы»

### ПОЗИТИВНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ОППОЗИЦИИ



Президент страны в последнее время достаточно регулярно обращается к несистемной оппозиции с просьбой – предложить чего-нибудь конструктивного, а не только критиковать власть.

Под позитивной программой я понимаю действия, направленные на развитие экономики, в первую очередь, за счет того, чтобы слезть с нефтяной иглы.

О том, почему мы сидим на этой игле и как с нее слезть, я и планирую рассказать в своем блоге.

*Продолжение.*

## **Fuckup: у русского бизнеса есть шанс быстро разбогатеть!**



Несколько лет назад мой хороший знакомый проводил в Нижнем лицензионную [конференцию Fuckup Nights](#).

Он пригласил меня одним из спикеров конференции, где я наряду с другими спикерами должен был рассказать о каком-то своем провале (всем надоело выслушивать истории успеха, которые невозможно повторить).

При подготовке доклада я собирался рассказать о том, как я целый ряд лет безуспешно пытался издать хотя бы одну свою книгу по менеджменту в каком-нибудь деловом издательстве (сейчас у меня их издано более 300).

При подготовке своего выступления у меня получилась своего рода теория факапа, которой я хочу с вами поделиться.

### **Теория факапа**

Шаг 1. Вы определяете цель (как я – издать свою книгу).

Шаг 2. На пути движения к цели встречаете непреодолимое препятствие (для меня это были крупные деловые издательства, которые не хотели рисковать издавать мою книгу – она была не в тренде – вдруг не окупятся затраты).

Далее шаг 3 или шаг 4, по ситуации:

**Шаг 3. Если Вы чувствуете силу – разрушайте барьер – разрушитель барьеров получает самое большое вознаграждение.** (в моем случае это был барьер в лице крупных издательств – барьер между авторами деловых книг и читателями).

Шаг 4. Либо вы перестаете биться головой о стену и ждете, когда кто-то разрушит непреодолимое препятствие за вас. (я перестал терять время на переписку с издательствами, но потихоньку продолжил «писать в стол»).

Шаг 5. Если выбираете шаг 4, вы думаете про обходные пути, и если получится их найти, частично достигаете своих целей. (У меня это выглядело так. Я успешно сотрудничал с более, чем 10-ю деловыми журналами, где опубликовал 50 статей. И с двумя редакторами я договорился издать в журнальном варианте две своих книги).

Тем временем непреодолимый барьер был разрушен до самого основания.

#### **Победитель получает все**

В конце 2015 года я случайно узнал, что барьер в лице крупных издательств разрушен сервисом Ридеро. Теперь любой автор может издать свою книгу, независимо от того, сколько у книги будет читателей. При этом автор может выбрать вариант, когда затрат на издание никаких, кроме времени автора (конечно, он может набрать любое число платных услуг этого или иного сервиса). В таком случае, сервис получает свои весьма скромные (в сравнении с другими) комиссионные и только после продажи хотя бы одного экземпляра книги.

Посмотрим на результаты:

В период падения спроса из-за санкций в начале 2016 года у сервиса Ридеро было уже 20 000 покупателей услуг по изданию книг. Через год – уже 200 000 покупателей. Сейчас их число возросло до 470 000 – для этой компании как будто не было никаких западных санкций и никакой эпидемии ковида.

#### **Каждый российский бизнес может разрушить свой барьер**

Сегодня это барьер между современной теорией менеджмента, представленной в книгах, и практикой управления, которая применяется на подавляющем числе коммерческих предприятий страны.

Уважаемые руководители и владельцы бизнеса! Разрушайте барьер ([инструменты для его разрушения уже есть и даже с избытком](#)). И получайте заслуженное вознаграждение победителя.

[Узнать больше про теорию факапа бесплатно](#)

**SCA. Новое в политике и бизнесе –  
цель и средства меняются местами**



Стратегический менеджмент для политиков и бизнеса. Часть 3.

Я ранее представил наиболее важные этапы в развитии стратегического менеджмента:

Создание пожарной команды, если нужно срочно отреагировать на непредсказуемое развитие событий (этот метод власти применили в нынешнюю пандемию).

Сценарный подход, который, как выяснилось в реальных условиях непредсказуемой внешней среды не работает – она много разнообразней, чем три сценария – плохой, нормальный и неожиданно хороший.

Управление по слабым сигналам – когда рекомендуется по мере роста сигналов внешней среды совершать все более конкретные действия, чтобы во всеоружии встретить изменения.

**Долговременные конкурентные преимущества (SCA – Sustainable Competitive Advantages)**

Однако даже управление по слабым сигналом перестало защищать и бизнес и политические силы от все нарастающих и, главное, непредсказуемых изменений внешней среды.

Спрашивается, что делать в условиях, когда изменения непредсказуемы и вовремя отреагировать на них нельзя – рыночные сигналы огромной силы сразу обрушиваются на фирму (или общество в целом), и «или пан», если есть чем их встретить, «или пропал», если не готов.

Иногда при общении с потенциальными клиентами нам приходится сталкиваться с ситуацией, когда генеральный директор нам говорит: «*О какой долгосрочной стратегии может*

*идти речь, если мы не знаем, что может произойти через полгода!»* Такая реплика – это незнание сущности современного стратегического управления.

Дело в том, что именно для таких совершенно непредсказуемых изменениях внешней среды и был разработан современный стратегический менеджмент.

Концепция этой технологии достаточно проста и понятна. Фирма формулирует для себя стратегические цели и движется к ним по намеченному плану. Намеченные цели могут оказаться недостижимыми в силу внешних обстоятельств. Но движение по выбранному пути должно обязательно обеспечить компании усиление существующих долговременных конкурентных преимуществ (SCA), если они уже есть, и/или формирование новых SCA.

Даже на стадии разработки стратегии при анализе потенциала компании и возможностей во внешней среде намеченные планы нужно будет скорректировать. Более того, при движении к достижению поставленных стратегических целей могут произойти такие изменения, что планы не могут быть достигнуты в принципе (или, напротив, окажутся слишком скромны, при неожиданно благоприятной экономической конъюнктуре рынка). Однако в любом случае при движении к вполне конкретным намеченным целям фирма должна приобрести долговременные конкурентные преимущества, которые ей помогут как в сложных условиях, так и в случае, если фортуна окажется благоприятной.

## **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.