

A portrait of a middle-aged man with a grey beard and mustache, wearing a dark suit, a light blue striped shirt, and a dark patterned tie. He is wearing a gold-toned wristwatch on his left wrist and a gold ring on his left ring finger. He is sitting in a wheelchair, with the top of the wheel visible at the bottom of the frame. The background is dark and out of focus.

12+

Владимир Токарев

Стратегия фармацевтической отрасли – 6

Часть 1. А также рок-сериал
«Артём и Настя»

Владимир Токарев

**Стратегия фармацевтической
отрасли — 6. Часть 1. А также
рок-сериал «Артём и Настя»**

«Издательские решения»

Токарев В.

Стратегия фармацевтической отрасли — 6. Часть 1. А также рок-сериал «Артём и Настя» / В. Токарев — «Издательские решения»,

Это первая часть шестой книги серии из 10 книг. В серии планируется представить разработку стратегии фармацевтической отрасли на обычном рынке и рынке вакансий. Приложением к серии является рок-сериал «Артём и Настя». Начиная с четвертой части выпуски издаются в 2 частях в силу новых ограничений 3 рисунками в одной книге, недавно введенных сервисом издания книг для авторов, кто не приобрел опцию Про.

© Токарев В.

© Издательские решения

Содержание

Аннотация	6
Краткое содержание	7
I. Мой блог	8
1. Руководитель	8
Группа	8
НИОКР	8
Управление процессами	9
Секретарь комсомольской организации	9
2. Преподаватель	10
И.о. зав. кафедры	10
Координатор российско-французских экономических программ	10
Руководитель бизнес-курсов УИЦ НГЛУ	10
Доцент института АПК	10
Консультант по управлению	11
Руководитель некоммерческого партнерства	11
Зам. генерального по развитию	11
Директор ООО	11
2012—2017 гг.	11
Теория и практика менеджмента	12
Первое издание	12
Второе издание	12
Менеджмент на рынке вакансий	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Стратегия фармацевтической отрасли — 6

Часть 1. А также рок-сериал «Артём и Настя»

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2026

ISBN 978-5-0071-2510-9 (т. 6)

ISBN 978-5-0070-9931-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Аннотация

Это первая часть шестой книги серии из 10 книг. В серии планируется представить разработку стратегии фармацевтической отрасли на обычном рынке и рынке вакансий.

Приложением к серии является рок-сериал «Артём и Настя».

Начиная с четвертой части выпуски издаются в 2 частях в силу новых ограничений 3 рисунками в одной книге, недавно введенных сервисом издания книг для авторов, кто не приобрел опцию Про.

Краткое содержание

Часть 1.

I. Мой блог

Менеджмент

II. Полный проект

6 этап

III. Наши новости

Отделения школы миллиардеров

Часть 2.

I. Мои истории и глоссарий по менеджменту

Второй сезон. Выпуск 7.

II. Пример

6 этап

III. Артём и Настя

Рок-сериал. Серия 5.

I. Мой блог Менеджмент

1. Руководитель

Понятно, что рассуждать чисто теоретически — всегда опасно. Поэтому в этой части своего блога я расскажу по порядку какой управленческий опыт и опыт управленческого консультирования я приобрел за время работы в сфере менеджмента. И как я пришел к неутешительным выводам нашего 100-летнего отставания в практике менеджмента от развитых стран.

Группа

Уже в первый год работы в НИИ мне дали в подчинение пару монтажниц — они занимались ультразвуковой сваркой полупроводниковых приборов. А до этого такую сварку освоил я сам. Но уже в течение первого года работы я нашел лучшее для себя место и перешел руководителем группы (по измерению электрофизических параметров полупроводниковых слоев).

Опыт руководства я набирал методом личных проб и ошибок, который распространен в нашей стране с конца 19 века и пока по сути не изменяется.

Через некоторое время у нас появилась большая лаборатория по моей тематике. Но начальником лаборатории назначили пришлого руководителя, который не понимал суть нашей работы, так как был чистым радистом (неплохим, к слову). Официальной должности зам. начальника лаборатории не было, но я им являлся по сути и всегда замещал своего начальника во время его отпуска. Но и в менеджменте он также ничего не понимал, как собственно повсеместно и другие руководители нашего и любого другого НИИ руководители любого уровня.

Моя группа выросла до 10 человек и уже была разделена на 2 подгруппы — исследовательскую и производственную.

В этот период моя группа активно пополнялась новыми инженерами, многие и которых выполняли дипломные работы под моим руководством (я подготовил 15 дипломников, что тоже было полезно, некоторые оставались у нас в лаборатории и после защиты диплома). При этом, как я узнал уже много позже, оказалось, что я использовал в ходе такого руководства метод управления по целям. Я говорил дипломникам, что мне совершенно все равно ходят они на работу или нет, но мы обговаривали четко что и когда должно было быть выполнено. Таким образом, я освобождал себя от непрерывного наблюдения — не стоял за спиной своих дипломников. А в оговоренное время принимал работу. В то время как мои коллеги, кто руководил дипломниками, сильно переживали, когда их дипломники не являлись на работу.

НИОКР

В этот период наша лаборатория вела большую научно-исследовательскую работу. В течение 10 лет я являлся или руководителем или зам. руководителя НИОКР. НИОКР — это всегда проект, так я познакомился практически с проектным управлением (есть задание, есть срок его выполнения, как правило, в проекте есть участники из нескольких подразделений. Например, в 1982 году меня назначили руководителем ОКР по увеличению выхода годных полупроводниковых структур для изготовления полупроводниковых приборов. Цель — увеличить выход годных в 2 раза, практически удалось снизить брак до нуля.

Управление процессами

Когда я перешел с частью своей группы в другую лабораторию по изготовлению полупроводниковых приборов, я практически познакомился с управлением, который в менеджменте называют управление процессами. Эти технологические процессы были распределены практически по всем подразделениям нашего отделения. И каждый участник имел двойное подчинение — он подчинялся руководителю того или иного процесса и начальнику своего подразделения одновременно.

Секретарь комсомольской организации

Для моей будущей сферы деятельности (в менеджменте) полезным был и личный опыт руководства комсомольской организацией нашего отделения, куда входило примерно 100 комсомольцев. Как секретарь крупной комсомольской организации я входил также в комитет комсомола (на правах райкома комсомола) предприятия. Одновременно я был рядовым комсомольцем в своей лаборатории. Было интересно наблюдать как решения комитета комсомола предприятия доходили через все уровни управления до рядовых комсомольцев. Как эти решения искажались и претворялись в жизнь. К слову, за организацию школы НОТ на нашем предприятии я даже получил грамоту ЦК ВЛКСМ.

2. Преподаватель

Перестройка заставила меня сменить сферу деятельности. Мое хобби — техника личной работы (позже получившее название тайм-менеджмент), а также отлично сданные кандидатские экзамены по рыночной экономике при аспирантуре вуза (куда я устроился с трудовой книжкой) помогли мне стать старшим преподавателем кафедры маркетинга и менеджмента одного института. По совместительству я также стал старшим преподавателем кафедры экономики нижегородского иняза (миновать ступень ассистента помогли ученая степень кандидата технических наук и недостаток преподавателей новой востребованной в вузах сферы деятельности — менеджмента по западному образцу).

И.о. зав. кафедры

Через год я перешел в иняз с трудовой книжкой, а через короткое время новый зав кафедрой уехал на длительную стажировку в Германию. Меня назначили исполняющим обязанности зав. кафедрой.

На этой должности я был удивлен количеству трудоемкой бумажной работы и числу совещаний, которые мне пришлось посещать как и.о.. Не чаял, когда вернется зав. кафедры из командировки.

Координатор российско-французских экономических программ

Пока зав. кафедрой был в Германии, я инициировал российско-французский проект по конверсии оборонных предприятий региона. Меня назначили координатором российско-французских экономических программ без оплаты за должность с громким названием. Но поскольку я был «сам с усами» и не собирался отчитываться перед серым кардиналом иняза, меня сняли с проекта, деньги быстро потратили на зарубежные поездки и бесполезный трехтомник по конверсии. Правда, инязу купили небольшой компьютерный класс, хоть какая-то польза. А вместо меня назначили приехавшего зав. кафедрой, но и с ним скоро поссорились и он ушел из вуза.

Руководитель бизнес-курсов УИЦ НГЛУ

С новым заведующим я не поработал и месяца — написал заявление о переходе и стал руководителем бизнес-курсов УИЦ НГЛУ (по сути, с правами кафедры — я вел НИР курсов, чтобы выполнить все требования должности доцента, которую за собой сохранил. Организовал две площадки — в инязе для открытого рынка, и в Чебоксарах для корпоративного клиента.

Доцент института АПК

Уволившись из иняза, далее я работал консультантом по управлению (о чем ниже). Но в 2015 году устроился по совместительству доцентом института повышения квалификации АПК, где проработал целых 7 лет.

В этот период я завершил работу по разработке 5 инструментов, позволяющих эффективно преодолеть существующий в РФ разрыв между современными знаниями в управлении и практикой менеджмента, которая до сих пор остается в нашей стране на уровне конца XIX века.

Консультант по управлению

Российско-французский проект мне подсказал идею — если я могу заработать для других (компьютерный класс для иняза), почему бы мне не начать зарабатывать для самого себя. Так я решил стать и стал консультантом по управлению.

Руководитель некоммерческого партнерства

Я и еще один ИП — Андрей, работавший до нашего сотрудничества директором рекламного агентства в Нижнем, создали в 1996 году незарегистрированное некоммерческое партнерство. Это допускается законом, если каждый участник такого партнерства отчитывается по своим доходам самостоятельно. По своему функционалу я выполнял роль руководителя нашего партнерства, которое сначала получило название «Консультационный центр «МС&МА», а чуть позже стало называться КЦ «Русский менеджмент».

Зам. генерального по развитию

После нескольких лет вполне успешной работы, я завершил очередной проект по разработке стратегии одной компании (замороженные полуфабрикаты).

Генеральный директор мне сделал предложение:

— Мне некогда уговаривать своих подчиненных внедрять разработанную стратегию. Потому у мен такое предложение — ввести должность заместителя генерального директора по развитию, которым станете вы — вы и осуществите реализацию разработанной стратегии.

Так на период в 6 месяцев я стал зам. генерального директора по развитию с прямым подчинением мне отделов маркетинга и сбыта. И по задачам внедрения разработанной стратегии — - руководителей всех остальных подразделений компании.

Директор ООО

А в 2006 году мы учредили ООО «Консультационный центр «Русский менеджмент», которое проработало вплоть до 2024 года. Наша компания работала в Нижнем Новгороде, несколько лет совмещая работу в Нижнем с работой в Чувашии и 5 лет с московскими компаниями.

Наши клиенты, от которых мы получили положительные отзывы за работу, были из самых разных отраслей. В числе клиентов (в 2008 году) был даже мировой лидер, второе место в сфере деятельности клиента занимала японская корпорация Тошиба.

2012—2017 гг.

В этот период я являлся членом жюри конкурса по номинации «Лучшая корпоративная стратегия бизнеса», куда меня пригласил один московский клиент (Медиагруппа «РЦБ»).

В конкурсе принимали участие крупнейшие компании страны — Северсталь, Уралкалий, МТС и др.

Теория и практика менеджмента

Появление моих книг было бы невозможно без сервиса Ридеро. Мои контакты с деловыми издательствами закончились пониманием — пока я не стану известным, издательства не будут рисковать издавать мои книги. На том и разошлись. Но сейчас я понимаю — если я стану известным, зачем мне нужны эти издательства. Похоже, что мы так и не встретимся, что меня несколько не огорчает.

Первое издание

Про сервис Ридеро я узнал в 2015 году. В конце 2015 года были изданы две моих первых книги (сегодня их число превышает 650 наименований).

А в начале 2016 года вышло первое издание «Русского менеджмента». В нем было представлено описание причин — почему в практике менеджмента мы отстаем больше, чем на 100 лет. Новые идеи я разместил как сборник статей в Приложении. О важности терминологии.

К слову, книга принимала участие в конкурсе «Деловая книга года в России».

Второе издание

Во втором издании русского менеджмента, которое вышло уже в 9 книгах, новые идеи трансформировались в новый менеджмент.

Менеджмент на рынке вакансий

В третьем издании русского менеджмента, подготовленного для рынка вакансий, в последней книге я представлю все пять инструментов (их количество даже избыточно), позволяющих преодолеть 100-летний разрыв теории и практики менеджмента в РФ.

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.