

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 blue patterned tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. A gold watch with a metal bracelet is visible on his left wrist. His right hand is resting on a black surface, possibly a chair or table, and he is wearing a gold ring on his ring finger. In the top left corner, there is a white rounded rectangle containing the text '18+'.

18+

Владимир Токарев

Стратегия фармацевтической отрасли – 6А

Часть 2. А также рок-сериал
«Артём и Настя», в 5 серию
включено стихотворение
А.К.Гастева «Я люблю».

Владимир Токарев

**Стратегия фармацевтической
отрасли — 6А. Часть 2. А также
рок-сериал «Артём и Настя»,
в 5 серию включено стихотворение
А.К.Гастева «Я люблю»**

«Издательские решения»

Токарев В.

Стратегия фармацевтической отрасли — 6А. Часть 2. А также рок-сериал «Артём и Настя», в 5 серию включено стихотворение А.К.Гастева «Я люблю» / В. Токарев — «Издательские решения»,

Это вторая часть шестой книги серии из 10 книг. В серии планируется представить стратегию фармацевтической отрасли на обычном рынке и рынке вакансий. Приложением к 6 книге является рок-сериал «Артём и Настя».

© Токарев В.

© Издательские решения

Содержание

Часть 2 шестой книги серии	6
Аннотация	6
Краткое содержание	6
I. Мои истории и глоссарий по менеджменту	7
Аннотация	7
Содержание	7
Часть 1. Мой блог	8
Кризис 2008 года	8
Английский и соцсети	9
Сказка для Е-хе	10
Статьи и конкурсы	11
Соцсеть	12
Мой блог на Е-хе	13
Пожизненный срок	14
Озвучивание сказок в настоящее время	15
Часть 2. А — Б — В — Г — Д — Е — ... — Я2	16
А	16
Б	17
В	18
Г	19
Д	20
И	21
К	22
Л	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

**Стратегия фармацевтической
отрасли — 6А
Часть 2. А также рок-сериал «Артём
и Настя», в 5 серию включено
стихотворение А.К.Гастева «Я люблю»**

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2026

ISBN 978-5-0071-3156-8 (т. 6)

ISBN 978-5-0070-9931-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Часть 2 шестой книги серии

Аннотация

Это вторая 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».

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. Мои истории и глоссарий по менеджменту

Второй сезон. 7 выпуск.

Аннотация

Серия «Мои истории и глоссарий по менеджменту» сначала планировалась как приложение к третьему изданию русского менеджмента (на рынке вакансий), изданного в 9 книгах. Но получилось так, что четвертое издание русского менеджмента, причем в 10 книгах, вышло раньше. И поэтому я решил это приложение выполнить одновременно как приложение к третьему и четвертому изданию.

Но затем вышло несколько версий пятого издания, где в одной серии я объединил выпуски по стратегии и менеджменту для России и ряда отраслей.

Так что самое время завершить начатое, пусть с небольшим опозданием.

Содержание

Часть 1.

Мой блог

Сообщество менеджеров

Часть 2.

А — Б — В — Г — Д — Е — ... — Я

Глоссарий по менеджменту

Часть 3. Термины в контексте

Богданов А. А.

Методы преодоления разрыва теории и практики менеджмента в РФ.

Прокрастинация

Часть 1. Мой блог Сообщество менеджеров

Кризис 2008 года

Этот кризис дошел до нашей компании только в 2009 году. Весь 2008 год мы успешно консультировали мирового лидера из Н. Новгорода. Второе место за которым по профилю деятельности компании занимала японская корпорация Тошиба.

В этот период всех наших старых и потенциальных клиентов интересовали только продажи, а тренингов по продажам в нашем портфеле тогда не было.

Английский и соцсети

Чтобы как-то скоротать время в кризис, который (я ошибочно предполагал) обязательно закончится для нашей компании, я обратился к двум вещам — соцсетям и к английскому.

Я зарегистрировался в соцсети Акак, где можно было заработать совсем маленькие деньги (и потому эту соцсеть наводнили подростки). Деньги платили за опубликованные инструкции (Как стать взрослым и т.д.). Я обнаружил, что написание инструкций у меня неплохо получается и написал их некоторое количество. Позже я разместил свои инструкции в книгах по ТМ, и даже издал одну книгу, полностью «набитую моими инструкциями».

Я также решил подтянуть свой английский, про который, после интенсива в инязе по системе Китайгородской, узнал важное — я совсем не знаю английский, хотя на четверку сдал кандидатский минимум.

Тогда я организовал рассылку, где решил рассказывать как я сам обучаюсь английскому самостоятельно. Когда число моих подписчиков достигло 15 000, меня заела жаба и я стал искать сервис платных рассылок. Но не нашел и потому завершил свое самообразование на достигнутом уровне, чем были крайне недовольны подписчики, которые на халяву использовали мои рассылки.

Когда я стал издавать книги с использованием сервиса Ридеро, я все свои рассылки издал в виде книг, таким образом, я сам создал сервис платных рассылок. Но это отдельная история, про которую я еще расскажу.

Сказка для Е-хе

В самом начале своей деятельности в роли консультанта я входил в инициативную группу по созданию нижегородской гильдии консультантов по управлению. Но когда я обнаружил, что единственная цель участников инициативной группы является вписание в свою визитную карточку информации о том, что Иванов Иван Иванович является вице-президентов этой гильдии, интерес к участию у меня пропал — мне хватало существующих у меня регалий.

Но после выхода из инициативной группы мне показалось, что общение с коллегами является полезным. По этой причине я зарегистрировался в социальной сети «Сообщество менеджеров» (Е-хе), где было с кем поговорить на злободневные менеджмент-темы.

В этот же период я размышлял и над новыми неконсультационными направлениями деятельности нашей компании. Одна из самых диких идей — начать озвучивать сказки для детей. Но скоро я понял, что я не Качалов, но побочным продуктом этой идеи оказалась сказка для топ-менеджеров «Репка», которая была опубликована в Е-хе.

Статьи и конкурсы

Сказка понравилась редакции, и я продолжен не очень серьезное творчество. Скоро сказок набралось прилично. А когда появилась возможность, я издал полное собрание сказок для топ-менеджеров.

Когда я стал участником сообщества менеджеров, то думал, что за моими консультационными услугами выстроится очередь — все-таки 400 000 менеджеров входили в это сообщество.

Небольшая очередь появилась — но из редакций ряда профильных журналов. В результате в период примерно 5 лет я опубликовал 50 статей в профильных журналах. В одном даже некоторое время вел свою рубрику.

Я также активно участвовал в конкурсах, которые проводила администрация сайта Е-хе, в результате в 2020 году по системе рейтингов этого сообщества я даже вошел в первую тройку участников.

Соцсеть

У меня уже было 2 инструмента по преодолению существующего 100-летнего разрыва теории и практики менеджмента в РФ:

Новый ТМ
Обучение других.

Но в ходе участия в дискуссиях сообщества, я обнаружил третий метод, я его назвал «Танцы со звездами».

Участвуя в дискуссиях с экспертами по нужной для тебя теме, ты быстро набираешь теоретические и практические знания. Так мной были освоены техники продаж и командообразование, которые вошли в ассортимент услуг нашей компании.

Мой блог на Е-хе

На Е-хе была также возможность вести свой блог. Я его активно использовал как инструмент для написания статей по частям — каждый пост — это часть статьи. К сожалению, этот сервис редакцией был закрыт как малопосещаемый. Думаю, это было ошибкой редакции, так как для ведущих блоги это была полезная услуга.

Но мои посты блога не потерялись — я их все скопировал и использовал в дальнейшем для разнообразных задач.

Пожизненный срок

Профильные соцсети содержат в себе плюсы и минусы. Плюсы — это общение с коллегами. Минусы — это неконструктивные споры с достаточно частым переходом на личности твоего оппонента, когда ему нечего возразить.

Я обращался к модераторам сайта Е-хе с предложением ужесточить модерацию. Ряд моих предложений было взято на вооружение (например, передача модерации в ветках обсуждения авторам статей и дискуссий). Но, как я когда-то прочитал в одном комментарии, даже неконструктивные споры могут привлечь посетителей (увеличить число просмотров).

Когда я не мог договориться с модераторами, я просто покидал сообщество, это происходило 3 раза. На третий раз мне не разрешили вернуться получилось такое пожизненное наказание только за то, что я уходил.

Но я не в обиде по двум причинам:

1. Мне сохранили доступ к моим статьям (что для меня до сих пор немаловажно).
2. Потери времени на общение в соцсети, по моей оценке, стали больше, чем я приобретал от такого общения. так что я благодарен редакции за то, что получил пожизненное отлучение от этого полезного ресурса.

Озвучивание сказок в настоящее время

У меня нет аудиокниг. Правда, появились сервисы по озвучиванию текста, но пока они монотонные.

Я запустил пробный проект краудфандинга по озвучиванию одной книги со сказками для топ-менеджеров, но проект не достиг финансовой цели.

А вот когда появилась возможность использовать ИИ для создания песен из текста, я стал создавать рок-сказки по моим сказкам для топ-менеджеров, изданных ранее. Качество работы ИИ меня вполне устроило¹.

¹ Правда, в начале сентября 2026 года халява закончилась — по сути, бесплатных сервисов по написанию треков больше нет.

Часть 2. А — Б — В — Г — Д — Е — ... — Я² Глоссарий по менеджменту

А

Адамецки Кароль (1866 — 1933) — окончил Технологический институт в Петербурге; в феврале 1903 года, на месяц раньше Ф. Тейлора, выступил с публичным докладом применения научного метода в производстве (в Южно-российском центре горнометаллургической промышленности). — **см. Вып. 1.**³

Амбиции, их роль при разработке стратегии фирмы — новая концепция стратегического управления, исходящая из амбиций высшего руководства фирмы. О плюсах и минусах этой концепции можно узнать, прочитав материал далее. — **см. Вып. 1.**

Анализ — разложение, один из методов научного исследования. Самый распространенный вид анализа — классификация: черный — белый, большой — средний — маленький. Аналитик — специалист, хорошо владеющий методами научного анализа. — **см. Вып. 1.**

Анкета — инструмент исследования, состоящий из перечня вопросов и обеспечивающий относительно быстрый сбор информации о рынке (опрос потребителей и др.), о выполняемой работе (опрос на рабочих местах с целью сбора информации для составления должностной инструкции и др.). До начала составления любой анкеты следует четко сформулировать цель исследования. — **см. Вып. 1.**

Аутсорсинг — замена «натурального хозяйства» (делаем все сами) выбором компанией внешних поставщиков товаров и услуг, необходимых для производства собственной продукции. — **см. Вып. 1.**

² По некоторым терминам для рынка вакансий пока не готовы материалы представить термин в контексте. Для такого случая к определению добавляется дополнительная информация курсивом.

³ Здесь и далее первый сезон невыдуманных историй, если не оговорено иное.

Б

Богданов (Малиновский) А.А. — большевик, автор Тектологии — всеобщей организационной науки. По сути, первой наиболее глубокой теории систем. — См. Вып. 7. Второй сезон.

В

Вакансия — рабочее место руководителя или специалиста, которое может быть как свободно, так и занято. Характеризуется набором параметров, среди которых возможность работнику раскрыть свой творческий потенциал — одна из приоритетных. — **см. Вып. 5.**

Виды консультирования — *экспертное, процессное, обучающее консультирование*. В чистом виде встречаются крайне редко. Выполняя работу эксперта (специалиста в каких-то вопросах), консультант при выдаче даже готовых рекомендаций вынужден знакомить клиента хотя бы с применяемой терминологией — то есть проводить обучение. В свою очередь, в процессе обучающего консультирования соответствующий специалист всегда представляется как эксперт, например, по вопросам теории управления. В процессном консультировании, например, когда идет обсуждение вариантов решения проблем или иных вопросов, два другие вида консультирования всегда присутствуют в явном или неявном виде. — **см. Вып. 8.**

Власть — зависимость одного объекта (человека, механизма, обстоятельств и др.) от другого. — **см. Вып. 7.**

Внутрифирменный маркетинг (или *внутренний маркетинг*) — это технология установления согласованного взаимоотношения между подразделениями и отдельными специалистами внутри фирмы на основе принципов взаимодействия покупателя и продавца на рынке в соответствии с концепцией маркетинга. — **см. Вып. 2.**

Война за таланты — известная книга американских авторов, близкая к концепции рынка вакансий. В определенной степени доказывающая, — если вы смогли привлечь таланты, все остальное получится автоматически. **См. 3 выпуск. Второй сезон.**

Г

Гастев А. К. — директор ЦИТ — Центрального института труда, «изобретатель» карточек учета времени, последователь в применении научного метода в производстве, пролетарский поэт, погиб в период сталинских репрессий. — **см. Вып. 2.**

Групповая динамика

Классическая групповая динамика включает в себя 5 этапов формирования группы или команды:

- 1. Знакомство** (формирование группы или будущей команды)
- 2. Бурление**, когда наблюдаются конфликты и проявляются лидеры
- 3. Нормирование** (формирование правил игры, работы)
- 4. Плодотворная работа по достижению целей команды**
- 5. Роспуск команды**, если она была создана для выполнения проекта и цель достигнута.

Предполагаю, что хотя перечисленные этапы командообразования остаются без изменений, в рамках концепции войны на рынке вакансий они претерпят существенные изменения. (**см. Вып. 2. Второй сезон**).

Д

ДВА — доктор делового администрирования — ученая степень в сфере менеджмента, отличается от классической научной степени в других сферах требованиями к обучению, обучаемому и защите диссертационной работы. В настоящее время в нашей стране является, скорее, методом дополнительного повышенного заработка бизнес-школ. — **см. Вып. 9.**

Делегирование (в менеджменте) — передача задач и полномочий (обычно подчиненным) для достижения целей организации, см. *функция организации*. Подчиненный берет на себя ответственность за выполнение задачи и использование для этого выделенных ему ресурсов организации. — **см. Вып. 2.**

Делегирование (новая модель) — процесс делегирования, где помимо основного задания и ресурсов для его выполнения руководитель поручает улучшить взаимоотношение с другими подразделениями с применением технологии *внутрифирменного маркетинга*. — **См. Вып 3. Второй сезон.**

Долговременные конкурентные преимущества — качества фирмы, которые помогают ей выживать на рынке. Их трудно сформировать и не так-то просто отнять — для этого нужно сформировать такие же ДКП. — **см. Вып 3. 2 сезон.**

Должностная инструкция — документ, который содержит права и обязанности работника (руководителя или специалиста). После подготовки (что часто выполняется по кальке из ресурсов Интернет) документ подписывается сторонами и, обычно, кладется на долгие годы в сейф. Достается в случаях, когда возникают проблемы. Например, работник отказывается выполнять какую-то неблагодарную работу, тут ему и достают должностную инструкцию. Кстати, именно для таких ситуаций руководство часто пытается включить в должностную инструкцию максимум возможного. -**см. Вып. 3.**

И

Издержки транзакционные — затраты руководства и специалистов предприятия на разнообразные контакты. Следует выделить внешние транзакционные издержки (с государственными органами, поставщиками, покупателями и т.д.) и внутренние транзакционные издержки — затраты времени на внутрифирменные контакты (общение руководителя со своими подчиненными, совещания и др.). — **см. Вып. 7.**

Информация вторичная — информация, которая собиралась для одних целей, но используется повторно для других. Например, анализ аналитических материалов в СМИ по одной из отраслей, или... телефонный справочник фирмы. — **см. Вып. 4.**

К

Качество — уровень соответствия технических характеристик произведенных продуктов (товаров и услуг) ожиданиям искушенного покупателя/пользователя продукта. Является результатом применяемой практики управления, важнейшим показателем (параметром) этой практики. Управлять качеством нельзя (потому широко используемое выражение *управление качеством* абсурдно по сути), так как оно есть результат, а не процесс. — **см. Вып. 3.**

Коммуникация — процесс обмена информацией между двумя и более субъектами. — **См. 5 выпуск 2 сезон.**

Конкуренты — обычно фирмы, занимающиеся аналогичной деятельностью в том же регионе, что и ваша компания. Но есть более широкое понятие конкурентов — конкурирующие отрасли, конкурирующие товары, включая товары заменители, конкурирующие стратегические альянсы, соперники за ресурсы (включая человеческие) и т. д. — **см. Вып. 4.**

Контроль — см. функция контроля.

Л

Лень — желание не делать то, что нужно, мотивация делать что-то иное (трудоголики часто большие лентяи). (**Вып. 4. Второй сезон**)

Личные продажи — сложный коммуникационный процесс личного взаимодействия покупателя и продавца в процессе купли-продажи продуктов (в качестве которых могут выступать самые разные объекты и даже идеи и предложения руководителей своим подчиненным и подчиненных своим руководителям). В процессе личной продажи происходит не только факт обмена (например, товара на деньги покупателя), но и активное продвижение продукта. Процесс личной продажи может быть весьма многоступенчатым, включающим самые разнообразные подпроцессы. — **см. Вып. 3.**

Личные продажи на рынке вакансий — несколько (но не принципиально) отличается от продажи обычных товаров и услуг. Если на привычные товары и услуги покупатель расплачивается деньгами, то за вакансию он расплачивается своим трудом. (**см. Вып. 2. Второй сезон**).

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.