

Владимир Токарев



РУССКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО

Журнал по менеджменту, №9

Владимир Токарев

**Русское экономическое чудо.
Журнал по менеджменту, № 9**

«Издательские решения»

Токарев В.

Русское экономическое чудо. Журнал по менеджменту, № 9 /
В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-965921-7

Главная задача нашего журнала — способствовать развитию научного менеджмента в нашей стране, помочь преодолеть существующий разрыв между теорией и практикой управления в нашей стране, а потому основная аудитория, на которую рассчитан наш электронный журнал, — это директора коммерческих фирм. Но в нашем журнале есть разные рубрики: акционеру, преподавателю, студенту, специалисту и даже руководителю страны. Главный редактор журнала Анна Токарева

ISBN 978-5-44-965921-7

© Токарев В.
© Издательские решения

Содержание

Аннотация	6
Содержание номера	7
1. Когда, где и как начнется русское экономическое чудо?	8
Когда?	9
Где?	9
Как?	9
Подробности	9
Как добиться японского качества, или Вновь про дураков и дороги	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Русское экономическое чудо Журнал по менеджменту, № 9

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2019

ISBN 978-5-4496-5921-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Лучший (с точки зрения экономической выгоды) вариант приобретения книг по управлению эмоциями – стать акционером (спонсором) проекта краудфандинга по изданию серии книг «Менеджмент эмоций» – и получить соответствующие выгодные вознаграждения —



Рис. 1. Серия практикумов по менеджменту эмоций.

ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ! Вы можете присоединиться к проекту по ссылке <https://planeta.ru/campaigns/strah>

Аннотация

Номер содержит материалы из уже опубликованных книг и журналов (общее число которых превысило цифру 120), подготовленных КЦ «Русский менеджмент», актуальные материалы из блога автора, наброски новых работ, короче говоря все то, что может быть интересно читателю, у которого мало времени, но хочется быть в курсе рассматриваемых тем.

Главные задачи нашего журнала – способствовать развитию научного менеджмента в нашей стране, помочь российским коммерческим предприятиям, имеющим высокие амбиции, выйти в мировые лидеры. Основная аудитория, на которую рассчитан этот номер, – это директора коммерческих фирм. Но также – акционеры, преподаватели, студенты, специалисты и даже руководитель страны.

Содержание номера

1. Когда, где и как начнется русское экономическое чудо?

Когда?

Где?

Как?

2. Варианты экономического чуда

Люкс

Бизнес

Бюджетные варианты

1. Когда, где и как начнется русское экономическое чудо?

Ниже представлены мои комментарии в одной из дискуссий в международном сообществе менеджеров. Пользуясь случаем, выражаю признательность всем участникам Е-хе, кто конструктивно принял в ней участие¹.



Рис. 2. Эта книга поменяла свое название и обложку.

ПРИМ. Под русским я понимаю не национальность, а на манер иностранцев – все российское.

*Любозн. генир. – И когда это чудо начнется?
Автор – Хороший вопрос.*

¹ Дискуссию легко найти по поиску, если использовать фрагмент моего текста.

Когда?

Мне представляется, что ждать осталось недолго, может быть уже началось.

Приведу одну историю (90 годы). Компания (ГУП) имела несколько направлений деятельности, я был консультантом. Одно из направлений – провайдер доступа в инет, главный клиент компании – администрация региона (даже офисы компании на начало работы с ними были в одном здании, где находились высокопоставленные руководители области).

Мне был задан вопрос «не по теме»:

– Пользуясь приближенностью к администрации области, у нас есть возможность получать в первую очередь гранты на развитие услуг доступа в Интернет. То есть много дорогостоящего оборудования мы получили бесплатно. Но подсчитали – если бы все оборудование мы покупали на доходы от оказания услуг доступа (кроме администрации клиентами были и юридические и физические лица), то мы бы разорились – затраты на оборудование, которое приходится часто обновлять, превышают наши доходы по этому направлению. У нас возник вопрос к вам – Может быть стоит закрыть это направления, но оставить другие, что являются прибыльными?

Я предположил, что скоро можно ожидать экспоненциального роста на услуги подключения к Интернет. Они спросили – Когда? Я – Вы сможете продержаться еще пару лет? Они ответили – 2 года продержимся. Направление оставили. Экспоненциальный рост начался через 6 месяцев после этого разговора «не по теме».

Любозн. генир. – А где именно можно будет посмотреть начало этого чуда?

Автор – Это очень простой вопрос.

Где?

– в конкретных компаниях, мы отвечаем на вопрос – где начнется.

Любозн. генир. – А что ты имеешь в виду под вопросом «Как начнется?»

Автор – Попробую ответить.

Как?

На вопрос Как? я также имел в виду, разумеется, за счет чего именно.

Но обязательно должно быть условие для мультипликации успеха на другие компании – Это ответ на вопрос «Как?»

Любозн. генир. – Я надеюсь, что ты представишь подробности?

Автор – Приступаю.

Подробности

Чудеса происходят, причем не при тяжелой работе, а при правильной работе. Напомню – у Тейлора при перетаскивании чугунных болванок, когда выработка увеличилась почти в 4 раза, рабочие уставали также, как при перетаскивании до начала экспериментов.

Моя версия (мне кажется она очевидной, и простой как сарай) —

Как? – нужно улучшить практику управления, привести ее в соответствие с современными знаниями.

Где начнется чудо? – На Вашем конкретном предприятии (производства товаров или услуг), если вы начнете применять такую практику менеджмента.

Когда – вопрос не ко мне – к вам лично, уважаемый (конкретный) руководитель: «*Когда?*»

Инструментарий для того чтобы начать и получить результат – уже избыточный.

Ну а когда вы удивитесь полученным результатам – другие руководители потянутся, но у вас уже будет сформированы долговременные конкурентные преимущества и корневые компетенции.

Повторю и уточню:

Где начнется чудо? – На Вашем конкретном предприятии (производства товаров или услуг), если вы начнете применять лучшую практику менеджмента.

Причем чудо начнет не государство, от которого все его ждут.

Вон в фильме Слуга народу – предлагается вспомнить – что государство – это слуга. Что оно может? Я люблю факты:

Госприемка – дело времен Горбачева – деньги на ветер.

Президентская программа подготовки управленческих кадров – идея Немцова – хороший грант для преподавателей (сам 5 лет получал), точка.

Очередная «нано кампания» – *проект (идет сейчас) по повышению производительности труда на 30% за 5 лет в выборочных предприятиях* (легко найти ссылку) – ценой 90,3 миллиарда рублей. Тоже хорошие деньги. Дали бы на больных детей, был бы толк.

А в это время —



Рис. 3. В книге описываются события в издательстве Мирроу в настоящее время.

некое частное издательство в России, рост числа покупателей в период острого кризиса в стране: от стартапа до 20 000 в начале 2015 года, 150 000 – начало 2016 года, сейчас – более 260 000 покупателей услуг компании, вышли на «насыщенный» рынок Европы.

Недавно поинтересовался у старого клиента (тоже частная компания), работали в 2008 году, (мировой лидер, второе место по профилю этой компании у японской Тошибы) – Что с долей рынка? Ответ директора компании:

– *Наша доля стала больше.*

А в это время российский «Слуга народу» по моим наблюдениям за последние годы увеличивает отчетность для малых предприятий в 3—4 раза ежегодно, обещая всемерную поддержку при этом. Надеюсь, что чиновники справляются с ростом отчетности путем роста числа гос. служащих. Но в очереди может быть придется постоять.

Любозн. гендир. – *А как же управленческое образование?*

Автор – *Отвечаю.*

По этой теме много разных аспектов.

1. По содержанию – западные вузы мы догнали (по управленческим дисциплинам) уже в начале рыночных реформ. Будучи преподавателем, мне повезло вместе со своими студентами старшекурсниками поучиться у французских специалистов, пару лет (два курса) у выпускника Гарварда (из США) – по содержанию – тоже самое, даже те же учебники.

2. По форме мы отставали. Полагаю, что сегодня по форме обучения разрыв преодолен.

3. Спрашивается – а где же результат?

Все дело в том, что обученный управленец попадает на предприятие, где встречается не с научным менеджментом, а с менеджментом личных проб и ошибок конкретного руководителя. Знания пропадают.

4. Масла в огонь добавляет то, что сами вузы, где готовят управленцев, сами управляются точно также – методом проб и ошибок. В результате образовательные структуры

в России – это просто бизнес, доходный, но его положительные результаты отражаются пока исключительно на владельцах этого бизнеса.

Любозн. генир. – *Если в теории догнали, а есть какие-то идеи революционных прорывов, ну, чтобы еще и перегнать?*

Автор – *Можем и перегнать, если постараемся, конечно.*

Например, чудом будет, если компании начнут заниматься продажей вакансий и конкурировать на рынке вакансий.



Рис. 4. Новый рынок для любой компании – рынок, где продаются вакансии.

Инструментарий для этого уже есть, например, с этого 2019 года я начинаю проводить практикумы в одной образовательной структуре (для управленцев по бюджету) по разработке стратегии для победы на рынке вакансий.

Любозн. генир. – *Хорошо, но, может, сначала лучше обратиться к настоящему – к извечной проблеме дураков и дорог?*

Автор – *У меня иное мнение на эту проблему:*

Как добиться японского качества, или Вновь про дураков и дороги

Инструкция для генерального директора

Известное изречение (неизвестного авторства) «В России две беды – дураки и дороги» привело нас к тому, что в дураках оказались все жители России. В этой статье пойдет речь о том, как любая компания может добиться японского качества, выявив в этом изречении явную ошибку.

Уровень сложности: *Сложно*

Потребуется: Роман Герцена «Кто виноват?»; Корзина для мусора; Учебник Мескона и др. «Основы менеджмента»; Зеркало.

1 шаг

Понять, что в изречении «дураки и дороги» одно существительное лишнее. И это, без всякого сомнения, дороги. Так как у нас одинаково плохие не только дороги, но и автомобили, и услуги (например, местного пансионата) и абсолютно все остальное. Именно поэтому, когда цены на нефть рухнули, стало ясно, что ничего, кроме сырья, толком мы производить пока не умеем.

2 шаг

Разобраться (прямо сейчас – в этой инструкции), что дурак – это или просто дурь, или болезнь, а может быть, глупость или же незнание, которое можно относительно легко поправить.

3 шаг

Про дурь

Принять, что дури у русских полно, и лучше всего это описал Достоевский в «Братьях Карамазовых», но дурь нужно оставить – это наша национальная особенность (и где-то даже гордость – примерно как Эйфелева башня в Париже).

4 шаг

Про неизлечимую болезнь

Довериться врачам – болезнями у нас занимаются соответствующие лечебные заведения, и больных у нас по этой части сейчас не больше, чем у других. А еще недавно (в период застоя) очень умных в домах для сумасшедших у нас было много больше, чем в некоторых научных заведениях западных стран. Боюсь, что четвертый шаг (про умных в психиатрических больницах) будет непонятен молодым, и этому можно только радоваться.

5 шаг

Про глупость

Поверить автору инструкции, что глупость проистекает в большинстве своем от незнания. В менеджменте это выглядит, например, так: У нас руководители фирм покупают (в разной форме) сертификаты качества серии ИСО 9000 подобно тому, как раньше покупали индульгенции. И после этого они думают, что качество появится само собой... не появляется.

6 шаг

Узнать из учебника «Основы менеджмента» (М. Мескона и другие), что высокое японское качество – это просто результат хорошего управления японскими фирмами.

7 шаг

Не искать виноватых в плохом качестве продукции своей фирмы за дверями своего кабинета (бросить роман Герцена «Кто виноват?» в мусорное ведро). Вместо этого попробуйте разобраться в менеджменте самостоятельно. Не получится – обратитесь к консультантам по управлению.

8 шаг

Не оправдываться тем, что вы живете в далеком уездном городе N., и у вас нет возможности нанять профессиональных консультантов по управлению и постановке менеджмента в фирме. В вашем уездном городе есть отличные консультанты, просто вы их не искали. 9 шаг

В крайнем случае, обратитесь к консультантам через интернет – и вам окажут отличные услуги столичные консультанты по управлению через интернет по вполне приемлемым ценам (не нужно платить им за дорогу и проживание в уездном городе N.)

Советы и предупреждения:

Начните ставить менеджмент в своей фирме прямо сейчас. Если же вместо этого вы собираетесь наказывать за брак в своей фирме кого-то другого, а не самого себя – директора вашей фирмы, тогда последняя важная рекомендация. Зачеркните в изречении «В России две беды – дураки и дороги» не только слово «дороги» (почему, описано в этой инструкции), но и букву «И» в слове «дуракИ». Зачеркнули? Теперь можете удовлетворить свое любопытство и посмотреть на виновника всех бед в России – возьмите для этой цели зеркало.

***Любозн. генир.** – А что на счет использование опыта тех стран, кто уже совершил экономическое чудо?*

***Автор** – Да, было бы интересно понять – на счет Китая. Однако.*

Русское экономическое чудо в Китае – почему бы нет? Есть гаджеты российской разработки, которые начали производить на китайских предприятиях. Интересно – почему и каковы результаты?

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.