**Анкета инициатора проекта ПРИС** *(Вопросы взяты с сайта проекта «Рейтинг Потенциала Предпринимателей России»* [*http://my-trust.ru/*](http://my-trust.ru/)*.)***.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Фамилия Имя Отчество** | Ташниченко Валерий Георгиевич |
| **Должность** | Директор, действующий на основании устава ООО ПРИС. |
| **Дата и место рождения** | 29.11.1956 с. Мусаит Вулканештского р-на Молдавской ССР |
| **Уровень образования** | Среднее техническое (Днестровский энергетический техникум), и высшее экономическое (Ленинградский Инженерно-Экономический Институт) |
| **Контактные данные:** | тел. +7 952 206 94 71, E-mail: [musaspb@mail.ru](mailto:musaspb@mail.ru) |
| **Смысл жизни** | Самореализация |
| **Какова ваша личная цель в проекте?** | Создание совершенной системы разработки новых технологий, и дальнейшее участие в работе проекта на общих основаниях. |
| **Достаточно ли у Вас квалификации и подготовки, чтобы обеспечить успех дела?** | Да, я профи в управлении.  Проект предполагает участие большого количества экспертов, а соответственно и консультантов из самых различных сфер человеческой деятельности, напрямую мотивированных на конечный результат работы проекта, что значительно упрощает решение любых задач. |
| **Что представляет собой культура и система ценностей организации?** | Самое ценное в любой организации, это люди, правильно мотивированные на общий конечный результат. |
| **Что Вы больше всего цените в людях бизнеса, в предпринимателях?** | Честность. |
| **Что для Вас особенно важно в Вашей предпринимательской деятельности?** | Возможность творить.  «Едва ли есть высшее из наслаждений, как наслаждение творить».  Н.В. Гоголь |
| |  | | --- | | **Представьте, что Вы завершаете свою карьеру. В каком случае Вы будете считать ее успешной?** | | Применительно к себе, я не нахожу места такому понятию как карьера. Я просто занимаюсь своим делом, которое мне нравится. Экономика, и управление, это моя профессия, мое призвание, и мой «крест». |
| **Опишите свой предыдущий успешный опыт, соответствующие достижения** | Прежде всего, волей обстоятельств, судьба бросала, условно говоря, то в директора, то в «слесаря», потом опять на самый верх, и опять на самый низ, и так, четыре раза. Такому явлению даже есть специальный экономический термин, название сейчас не могу вспомнить, к сожалению.  Что дают на самом деле такие карьерные «кульбиты»?  Когда первый раз попадаешь в директора, то тебе не совсем ясны нужды и чаяния твоих подчиненных, но когда из директоров попадаешь в «слесаря», то оттуда, очень хорошо видишь собственные ошибки в качестве директора. Когда попадаешь опять в директора, то тебе гораздо легче строить отношения с коллективом, с учетом прошлых ошибок хорошо увиденных тобой с самого низу служебной лестницы. Считается, что как минимум третий спуск и подъем, делает тебя что называется: «За одного битого, трех небитых дают». Те навыки глубинного понимания процессов управления, которые приобретаются в результате серии взлетов и падений, приобрести другим путем просто невозможно.  Не хочется в этом формате приводить конкретные примеры жизненного опыта в управлении, из этого может получиться целое произведение. Материала предостаточно на хорошую книгу, и я ее напишу, если Господь отпустит мне на это время |
| **Опишите свои ключевые навыки управления бизнесом** | Хорошо знаком с реальной теорией продаж. Повезло в свое время приобрести "Энциклопедию продаж" от ДП. Хороший труд, созданный реальными практиками. Применял в деле. Хорошо работает.  Верховенство в любом бизнесе - неукоснительное соблюдение принципов единоначалия, когда руководитель любого подразделения отвечает полностью за его работу, а вышестоящий руководитель не имеет морального права отдавать указания подчиненным нижестоящего руководителя. Это неукоснительный закон на все времена.  В бизнесе надо понимать простую истину, что ты не можешь, и не должен, обладать профессиональными навыками любого из твоих подчиненных лучше, чем он сам. Важно чтобы подчиненный справлялся со своими задачами качественно и в оптимальные сроки. Если работник не нарушает этических норм, мне не важно, какими приемы в достижении цели он использует. В нашем быстро меняющемся мире, глупо и не продуктивно опекать подчиненных по мелочам. Каждый на своем месте должен иметь возможность подходить творчески к своим обязанностям, иначе бизнес приходит в застой.  Если ты считаешь, что бизнес полностью зависит от слаженной работы твоих подчиненных (Команды) ты прав.  Если ты считаешь, что бизнес полностью зависит от тебя, а сотрудники, лишь приложение для достижения твоих целей, ты не прав.  Высшее достижение в мастерстве управления: "Управлять не управляя". Чем меньше бизнес нуждается во вмешательстве руководителя, тем выше качество его отладки. |
| **Опишите свои ключевые контакты в бизнес среде.** | Мой близкий круг, имеющий отношение к бизнесу, это в основном, хозяева и менеджеры малого, и среднего бизнеса. |
| **Опишите свое понимание сложных проблем, стоящих перед бизнесом** | Основная проблема в том, что нам всегда внушали: «Конкурентная борьба, основной движитель прогресса». Это утверждение, абсолютным большинством, воспринимается как аксиома. Бизнес-концепция работы ПРИС, заявляет о существовании несравненно более продуктивного способа двигать прогресс вперед. Человек начиная знакомиться с сутью проекта, как только узнает, что кто-то отважился покуситься на «священную корову», конкуренцию, перестает проявлять дальнейший интерес, априори отвергая проект, даже не попытавшись понять сути: «Надоели разного рода прожектеры, со своими несбыточными фантазиями».  Такая вот получается смешная картина, хотя основа успеха ПРИС совершенно не нова, давно работает, и самое главное, ни у кого не вызывает сомнения ее эффективность. Коллективная работа всегда была на много эффективнее работы толпы одиночек, при всех прочих равных условиях. |
| **Опишите свои деловые качества и Ваш стиль управления .** | Оценивать собственные деловые качества, мягко говоря, весьма нескромное занятие, нормально, когда это делают другие.  **Подписываюсь под каждым, ниже изложенным изречением, Великих предпринимателей, ибо нахожу в них веское подтверждение, состоятельности собственных представлений о законах ведения бизнеса:**  *«Делитесь своими прибылями с сотрудниками и обращайтесь с ними, как с партнёрами. В ответ они станут относиться к вам точно также, и вместе вы достигните таких высот, о каких даже и не мечтали.*  *Стимулируйте своих работников. Постоянно, день за днём, ищите новые метод стимулирования своих сотрудников и поддержания соревновательного духа в коллективе.*  *Высоко цените всё, что делают ваши сотрудники. Ничто не заменит нескольких искренних слов похвалы, произнесённых вовремя. Они обойдутся вам даром, а принесут целое состояние.*  *Отмечайте свои успехи. Умейте посмеяться над своими ошибками. Не принимайте себя слишком всерьёз.*  *Прислушивайтесь ко всем, кто работает в вашей компании. Люди, работающие на переднем крае, — действительно знают, как обстоят дела.*  *Опережайте ожидания своих клиентов. Дайте им то, чего они хотят, и ещё чуть-чуть больше.*  *Найдите свой собственный путь. Не руководствуйтесь избитыми истинами».*  Сэм Уолтон - Легендарный бизнесмен, Соединенные Штаты, основатель сетей магазинов Wal-Mart и Sam`s Club, в 1980-х годах - самый богатый человек в США.  *«Работу на общую пользу ставь выше выгоды.*  *Производить не значит дешево покупать и дорого продавать.*  *Бизнес, который не производит ничего кроме денег - пустой бизнес.*  *Качество - это делать что-либо правильно, даже когда никто не смотрит.*  *Поражение - это просто возможность начать сначала, и на этот раз - более разумно.*  *Человек, заработавший свой хлеб, заработал и право на него. Если другой человек крадет у него этот хлеб, он крадет у него больше чем хлеб, крадет священное человеческое право. Если мы не в состоянии производить, мы не в состоянии и обладать.*  *Не обращай внимания на конкуренцию. Пусть работает тот, кто лучше справляется с делом. Попытка расстроить чьи-либо дела - преступление, ибо она означает попытку расстроить, в погоне за наживой, жизнь другого человека и установить взамен здравого разума, господство силы.*  *Алчность к деньгам - вернейшее средство не добиться денег. Но если служишь ради самого служения, ради удовлетворения, которое дается сознанием правоты дела, то деньги сами собой появляются в избытке.*  *Каждого следовало бы поставить так, чтобы масштаб его жизни находился в должном соотношении с услугами, которые он оказывает обществу».*  Генри Форд  Прежде чем принимать решения, стараюсь создать ситуацию, чтобы другие могли по максимуму выйти со своими аргументированными замечаниями и предложениями. Это очень помогает полнее представить суть решаемой проблемы, и взбудораживает мышление, выводя его на более высокий уровень, в принятии окончательного решения. |
| |  | | --- | | **Считаете ли вы себя харизматичным человеком? Если да, то опишите в чем она проявляется?** | | Да я считаю себя харизматичным человеком.  В чем это выражается?  Мне часто, говорят о том, что я мог бы быть, хорошим проповедником, да я и сам, чувствую какую-то тягу к этому. |
| **Чего Вы достигли в жизни?** | **Чего достиг?**  Просветления!!! Да, да, да. Именно того самого состояния, которым Господь награждает одного из сотен миллионов.  Почему именно я? Никогда не мучил себя таким вопросом. Если так случилось, значит, так должно было быть. Глубоко осознаю библейскую истину: «Кому многое дано, с того много и спросится», исходя из этого и работаю.  Могу сказать, Там, открывается реальна суть вещей, на фоне которой наш мир условностей, выглядит до смешного, примитивным.  На основании увиденного Там, могу с уверенностью заявить, что продемонстрированная, потенциальная эффективность ПРИС, это только незначительная часть возможностей такого подхода. Дополнительные аргументы изотерического плана, могут сейчас, только значительно усложнить восприятие сути проекта. В процессе работы ПРИС, все остальные достоинства такого подхода к решению задач, прояснятся сами собой, и будут восприняты всеми, естественно, как дыхание.  И еще, **очень важный для всех момент**!!! ***Я твердо знаю, что нам надо спешить. Не знаю, что конкретно, но на нас надвигается какая-то катастрофа, и наша задача успеть дорасти до состояния возможности ее предотвратить, иначе привычный для нас мир, просто исчезнет.*** Понимаю, что подобное заявление, способно, кое у кого, вызвать сомнения по поводу моего психического здоровья, но это мне совершенно не мешает действовать по принципу: «Делай, что должно, и пусть будет, что будет». |
| **Почему вы стали руководителем? Что вами движет?** | Это моя профессия, и мое призвание. |
| **Что вы умеете делать лучше всего? Как развивается это умение?** | **Что умею делать лучше всего?**  Организовывать людей на что-то реально полезное, естественно при наличии определенных условий.  **Как развиваю это умение?**  Практика подталкивает к познанию сути вещей, что заставляет обращаться к теории и опыту других, новые познания открывают новые практические возможности, а практика опять ставит новые вопросы, только уже на более высоком уровне, что опять приводит к необходимости теоретических познаний и т.д. и т.д. и т.д. |
| **Успех, которым особенно гордитесь. Вообще, что такое успех?** | Если скажу, что во мне полностью отсутствует чувство тщеславия, то буду неправ, в тоже время всячески пытаюсь его подавить, ибо такое состояние, является греховным, с точки зрения Православия, и всегда пагубно сказывается на любом деле. |
| **Неудача, которую помните. Какие уроки вы из неё извлекли?** | Дважды начинал "Бизнес с друзьями", что называется: "Дважды наступал на одни и те же грабли". Урок - бизнес вдвоем возможен, бизнес втроем, вчетвером, впятером, невозможен. Но это не значит, что тенденция сохраняется до бесконечности. Считаю, что бизнес от 10 собственников и выше возможен, а при должной организации, может быть весьма эффективным. |
| **Кто из известных персон настоящего и прошлого вызывает у вас симпатию?** | Я очень благодарен Юрию Морозу за его книгу "Бизнес пособие для гениев, или Бизнес пособие для слабоумных". В плане теории предпринимательства, ни чего подобного, даже близко, не встречал. Не смотря на то, что мне совершенно не понятна его сверх агрессивная стратегия ведения бизнеса, в последние годы, за "Бизнес для гениев", считаю Юрия Мороза, своеобразным российским Дейлом Карнеги.  За многие годы нахождения, в так называемой, «Зоне смерти» (мосты сожжены, отступать некуда, остается только одно - побеждать), испытал благородные муки творчества.  Что это дало, в отношении к Великим?  Раньше мог, просто восхищался Леонардо да Винчи, Николой Тесла, Альбертом Эйнштейном, Михаилом Ломоносовым, теперь стал их понимать. |
| **Как вы добиваетесь, чтобы люди выполняли то, что вам требуется?** | Руководитель всегда имеет рычаги воздействия на подчиненных. Ставлю вопрос так, чтобы у подчиненных ни возникало, ни малейшего сомнения, что эти рычаги я готов включить, в случае необходимости, по справедливости, «на полную катушку», невзирая на звания и прежние заслуги.  Стараюсь, как можно четче обозначить «правила игры».  Уважительно отношусь к людям, вне зависимости от занимаемой ими должности.  Обязательная реакция, с философским подходом, как на проступки, так и на достижения подчиненных.  Каждый подчиненный знает, что я всегда готов встать на защиту его прав, если они нарушаются.  Стараюсь всегда помнить, что сотрудник не только работник, но и то, что у него есть семья, за благополучие которой, я тоже несу ответственность.  Ни когда не гнушаюсь, засучить рукава, и «встать к станку» вместе со всеми, когда в этом есть нужда.  Считаю очень важным, создание в коллективе условий для творческого подхода к делу. Максимально благоприятная возможность для самовыражения личности, это самая высокая мотивация в достижении любых целей.  Уверен, что неповторимо талантлив абсолютно каждый, и всячески стараюсь заразить этой уверенностью остальных. В такой атмосфере творятся самые невероятные вещи, позволяющие с легкостью решать любые задачи, при полном удовлетворении каждого, результатами своего труда.  Успех в управлении, это когда твои сотрудники, в выходные дни, тоскуют в томительном ожидании начала рабочей недели, испытывая острую жажду, активно участвовать в том, на что действительно стоит тратить, отпущенное нам время жизни. |
| **Чем вы отличаетесь от себя самого пятилетней давности?** | Значительно подрос, в плане жизненного опыта, и духовной зрелости. |
| **Какие книги о бизнесе вы считаете лучшими? В чём они вам помогли?** | Библия.  Почему?  Фундаментом любого серьезного дела, является философия стратегии его создания и успешной работы, без этого, бизнес, может превратиться, либо в обычное воровство, либо в иждивенчество, «Хрен, редьки не слаще». Слово Господне, это непререкаемая вершина философии, все остальное, просто прилагается. |
| **Каков ваш главный интерес кроме бизнеса, работы и семьи?** | Духовный рост. |

/ / В.Г. Ташниченко

Тел. 8 952 206 94 71,

Email: [musaspb@mail.ru](mailto:musaspb@mail.ru)