

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава 1. Когда ксерокс пищит, а тебя спрашивают про квартиру.....	5
Глава 2. Платье из примерочной: как я выбирала первую работу	7
Глава 3. От учебников к заводу.....	9
Глава 4. Автобусы, борщ и шляпный салон	13
Глава 5. Как я спасала мир и кто спасал меня	16
Глава 6. «Миша, работы вагон» — последние слова спокойного человека	20
Глава 7. Первопроходец без инструкций.....	23
Глава 8. Важный винтик и запрет на чай.....	26
Глава 9. Еще пару клиентов? Нет, давайте юбилей.....	29
Глава 10. Время больших надежд	33
Глава 11. Не на работу, а в гости	37
Глава 12. Мой проект без меня	40
Глава 13. Мы — это кто?.....	43
Глава 14. Руководитель после пяти вечера	46
Глава 15. Между вакансиями и свободой.....	49
Глава 16. Последняя капля.....	53
Глава 17. Поддержка, с которой можно рискнуть.....	56
Глава 18. Когда пути расходятся	59
Глава 19. Две недели на расставание с прошлой жизнью.....	62
Глава 20. Свобода со вкусом мороженого и дневной сон	65
Глава 21. Ответственность дороже денег.....	68
Глава 22. Те же рельсы	72
Глава 23. Вселенная, ты это серьезно?.....	75
Глава 24. Первый сотрудник и наш «Учет без забот»	79

Глава 25. Пятнадцать статей и еще один важный проект.....	82
Глава 26. Февраль под высоким давлением	85
Глава 27. Реанимация	89
Глава 28. Последняя зима программиста 1С.....	93
Глава 29. Я еще не верила, а они уже читали.....	96
Глава 30. Марафон публикаций без гарантий	99
Глава 31. Осенний парк и первая заявка с сайта	102
Глава 32. Карта клиентов: от Алтая до Оленегорска	106
Глава 33. Как запустить первый курс и ничего не заработать...	109
Глава 34. Вторая попытка и Валентина Алексеевна.....	113
Глава 35. От радости продаж к страху перед отзывами	117
Глава 36. Логичное развитие, или шаг в неизведанное	122
Глава 37. Бумажный хаос и лучик Света.....	125
Глава 38. Бизнес или самозанятость?	128
Глава 39. Ночь кошмаров и день любви к вебинарам.....	132
Глава 40. Первые удары публичности	137
Глава 41. Крыжик — кот, который устроился к нам на работу....	142
Глава 42. Миллион посетителей и одно важное «нет».....	146
Глава 43. Знакомство с Богданом: как я чуть не упустила ключевого партнера	150
Глава 44. Купите свой мастер-класс?	154
Глава 45. Поиск авторов и личный помощник: очередной виток роста.....	158
Глава 46. Главный редактор, которого «не могло быть».....	162
Глава 47. Двойная неопределенность	166
Глава 48. Беременность в режиме ЧС.....	170
Глава 49. Отзыв лицензии на спокойствие.....	175
Глава 50. Посвящение в предприниматели	179
Глава 51. Блокировки, которые не отменяют главное	182
Глава 52. Полный набор для взрослого бизнеса	187
Глава 53. Когда аватарки становятся людьми.....	192
Глава 54. Команда года	197
Глава 55. Продолжение следует... ..	202

ГЛАВА 1

КОГДА КСЕРОКС ПИЩИТ, А ТЕБЯ СПРАШИВАЮТ ПРО КВАРТИРУ

— Д а ты что! Какая работа? Кризис в разгаре. У нас сокращают людей, а не нанимают новых. Еще и без опыта совсем.

— А во время практики я чем могу быть полезна? У меня дипломная работа по оценке платежеспособности заемщиков.

— Ну вот, значит, будешь кредитные дела копировать. Ксерокс — там, бумага — там. Папки в шкафу слева.

Ксерокс моргнул лампочками, зажевал бумагу и начал жалобно пищать. Кажется, даже с такой простой задачей я не справилась. В этот момент я почувствовала себя девочкой, которая провалила экзамен на взрослую жизнь.

2009 год.

Я заканчиваю вуз по специальности «Прикладная информатика в экономике» и очень хочу работать именно в банке.

Для меня банк тогда был признаком стабильности и успеха: строгие костюмы, серьезные деньги и ощущение, что я делаю что-то взрослое и важное.

Казалось, все обязательно сложится. Я устраюсь на практику, проявлю себя с лучшей стороны — и мне, конечно, предложат заключить трудовой договор. Ведь такие ответственные и умные сотрудники всем нужны.

Оказалось, не всем. А жаль.

Девушки здесь носили юбки-карандаши и белые блузки: они их тихо ненавидели, но мне тогда казалось, что это очень красиво. А еще туфли на шпильках. Кто бы мог подумать, что возможность переобуваться в туфли на рабочем месте скоро станет одной из самых желанных для меня!

Снять зимние сапоги, надеть шпильки и красиво пройти вдоль столов за чашкой кофе.

Позже позволить себе такую роскошь я могла буквально пару дней в месяц. Почему — скоро расскажу.

После неудачной практики я решила, что в банки больше ходить не буду. Попробую свои силы в сфере ИС.

Таких вакансий, даже в кризис, на сайтах было достаточно. Я отправила несколько откликов и стала ждать.

В первой компании собеседование проводил мужчина, который задавал конкретные вопросы:

— Какой проводкой отражается списание комиссии за услуги банка? А поступление материалов?..

Я отвечала правильно, но сразу уточнила, что мне бы хотелось работать программистом, а бухучет я изучала в вузе скорее для общего развития.

— Ну хорошо, а какую зарплату вам хотелось бы получать сейчас, через год и через три года?

Вопрос застал меня врасплох. Я быстро прикинула в уме цифры, испугалась, что скажу что-то слишком наглое, и решила поскромничать:

— Сейчас — 15 тысяч, через год — 20, а через три года — 25–30 тысяч рублей.

Мужчина задумался и спросил:

— Ольга, а у вас есть какая-то финансовая цель на ближайшее время?

— Да, я хочу купить квартиру.

— Ну-у-у... с зарплатой в 25–30 тысяч вы квартиру не купите.

На этом собеседование закончилось, и мне пообещали перезвонить.

ГЛАВА 2

ПЛАТЬЕ ИЗ ПРИМЕРОЧНОЙ: КАК Я ВЫБИРАЛА ПЕРВУЮ РАБОТУ

Следующая компания из сферы ИС располагалась рядом с моим вузом. Просто подарок судьбы. Впереди была защита диплома, и то, что я смогу буквально за десять минут добежать на консультацию к научному руководителю, казалось огромным плюсом.

На этот раз со мной общались HR и директор компании. Обе показались очень приятными и заинтересованными. Сразу возникло ощущение, что мне здесь понравится. Стул не казался таким неудобным, как на прошлом собеседовании, а время пролетело незаметно.

Кроме вопросов о том, что я знаю и умею, меня спрашивали о дипломной работе, отношениях с одногруппниками. Я даже успела рассказать про маму-программиста, которая начинала работать еще с двоичными кодами и перфокартами. Было приятно, что эту историю дослушали до конца, не перебивая и не торопя с «вернемся к вакансии». Я не чувствовала никакого официоза или холодности, только искренний интерес. И выходила на улицу с твердой уверенностью, что хочу работать именно здесь. Но и с традиционным «мы вам перезвоним».

Время тянулось медленно. Было еще одно собеседование — в компании не из сферы ИС. Интересные задачи,

требовался английский, который я неплохо знала. Вроде все складывалось, но меня уже не влекло к этой вакансии.

— Готовы предложить вам эту должность. Нам нужно немного времени, чтобы организовать рабочее место. Чуть позже сообщим точную дату, когда можно будет приступить.

— Да, спасибо. Я буду ждать звонка.

Радости не было. Точно ли это то, что мне нужно?

Я мысленно примеряла на себя офис, руководителя, ежедневные поездки на трамвае, который довез меня сегодня до нужной остановки. Задачи-то интересные! Английский, опять же, подтяну.

Но я словно взяла в магазине модное платье, которое шикарно выглядело на вешалке. Пришла в примерочную, надела — и разочаровалась. Именно на мне оно сидело плохо. Такое платье я бы не купила.

Вечером телефон завибрировал, и это был именно тот звонок, который я ждала, — от компании рядом с вузом:

— Ольга, добрый день! Вы недавно были у нас на собеседовании, готовы предложить вам вакансию консультанта 1С. Сможете завтра подъехать в офис, чтобы обсудить все детали?

Вот оно — платье, за которым не надо ехать на трамвае. Я была счастлива.

Мне рассказали, как будут проходить первые рабочие месяцы: про обучение, адаптацию, наставника и задачи, которые потребуется выполнять.

Озвучили размер зарплаты на этот период... и он меня расстроил. Даже не 15 000, как мы обсуждали в самой первой компании. Но я решила, что попробовать стоит. Надо ведь с чего-то начинать и набираться опыта.

— Не переживайте по поводу зарплаты, — сказала HR, когда мы вышли из кабинета директора. — Это на то время, пока будете учиться и вливаться в работу. А вообще в отделе 1С очень хорошо платят.

Казалось, теперь все пазлы сложились.

ГЛАВА 3

ОТ УЧЕБНИКОВ К ЗАВОДУ

В первый рабочий день я опоздала. Было ужасно стыдно. Надо же было умудриться именно сегодня.

В офисе меня уже потеряли. Как оказалось, сама директор хотела познакомить меня с коллективом и рассказать об основных правилах работы в компании. Не самое удачное начало карьеры. Но я извинилась, и все сделали вид, что ничего не произошло. Спасибо им за это: больше такие опоздания не повторялись.

У меня появился наставник и рабочее место в отделе продаж (больше нигде не было свободных столов). Зато я попала в самую гущу событий: постоянно звонили клиенты, подходили с вопросами сотрудники, обсуждались какие-то мероприятия, листовки, раздачи. Много нового и пока непонятного.

Еще мне дали пару книг, открыли доступ к базам 1С и сказали, что первая важная задача — сдать экзамен «1С:Профессионал» по бухгалтерии.

Первый месяц работать было легко. Я больше училась, чем работала: читала книги, повторяла действия в 1С, разбирала вопросы к экзамену. Иногда помогала отделу продаж: звонила клиентам с приглашением на мероприятия или собирала папки для участников семинара. Такие задачи

не раздражали, они занимали максимум пару часов в день и помогали немного переключиться с активного обучения.

Экзамен я сдала с первого раза, и в тот момент казалось, что мир 1С мне абсолютно понятен. Каким же болезненным было столкновение с реальностью!

После получения сертификата началась настоящая работа — я стала дежурить на линии консультаций.

«Так, нужно все повторить, — подумала я, придя на первое дежурство, и открыла книгу. — Поступление товаров помню, как отражается, реализация — тоже...»

И тут зазвонил телефон:

— Здравствуйте, девушка! Вы знаете, у меня такой вопрос... — затараторил незнакомый голос. — Наша организация совмещает два вида деятельности: ОСН и ЕНВД, еще у меня есть фирма на упрощенке, там тоже ЕНВД, но это я позже спрошу. А вот тут мне нужно понять: я отражаю разные виды затрат на 90-х счетах, а вот те затраты, которые у меня распределяются, не хотят распределяться правильно. Делаю закрытие месяца и не могу понять, как программа вычисляет пропорцию: с НДС или без НДС. Мне кажется, что она неправильно рассчитывает, но как проверить? Какой отчет мне сформировать? Девушка, вы меня слышите? И еще, при закрытии месяца выдается много ошибок. И мне директор первичку вовремя не приносит, поэтому приходится задним числом все вводить и уточненки делать. По уточненкам мне подскажете еще?..

Она продолжала говорить, а я понимала, что даже записать этот поток мыслей не успеваю, не то что осознать. Почему-то такого в книгах не было.

Жаль, что она не спросила, как оформить в 1С поступление товаров.

— Мы вам перезвоним, — сказала я и положила трубку, надеясь, что кто-нибудь в офисе сможет ответить на все ее вопросы.

Да, будет сложнее, чем я думала...

Потом было еще много клиентов, вопросов, незнакомых слов и неожиданных открытий.

И почему в книгах пишут так мало? Легко описать, как все должно быть «по правилам». А как быть с нестандартными ситуациями? С ошибками? Почему нельзя сразу честно предупредить: «Вот здесь все ошибаются, будьте особенно внимательны»?

В общем, мир оказался неидеальным, и практика очень сильно отличалась от аккуратной теории из книжек.

Время шло, знаний становилось больше, а голос — увереннее. Я почти перестала бояться телефонных звонков и даже иногда получала удовольствие от общения с клиентами. Но тут пришла пора нового испытания на прочность: мне доверили серьезную организацию, которая долгое время работала без программистов 1С и сейчас очень нуждалась в помощи.

Это был завод. Настоящий завод с цехами, котельной, администрацией и водителями. Я должна была к ним ехать и разговаривать с главным бухгалтером завода, чтобы «что-то ей подсказать».

Я?! Главному бухгалтеру завода?!

Ну что делать — пришлось собрать волю в кулак и уехать из уютного офиса.

На заводе я прошла через главную проходную и снова вышла на свежий воздух. Бухгалтерия оказалась очень далеко от центрального входа. Чтобы туда попасть, пришлось пройти через всю территорию, мимо огромных зданий цехов и гор металлолома. От этого масштаба я почувствовала себя еще меньше.

И чем я могу им помочь? Вон они какие серьезные, столько всего у них тут работает.

Потом, спустя много лет, та самая «страшная» главная бухгалтер, которой я так боялась, написала на моем сайте:

«Оля — прекрасный, грамотный специалист, настоящий профессионал. Обучила весь большой коллектив нашей

бухгалтерии, все ждали ее прихода с радостью, чтобы показать, как у нас все красиво получалось».

А в тот день она мне рассказывала, как закрывать счет 25 и счет 23 на производстве, что такое встречный выпуск и как учитывать брак.

Да, рассказывала именно она — рисовала схемы на листочке и очень подробно все объясняла. А я очень внимательно слушала.

Людмила Романовна, как же я вам благодарна — и за тот день, и за много-много последующих!

Я вообще невероятно рада, что на моем пути встречались клиенты, у которых можно было чему-то научиться; которые понимали, что невозможно вчерашней студентке знать всё обо всём, и были готовы своими знаниями делиться; которые поверили в ту ответственную девочку с горящими от интереса глазами, а не стали кричать, что им нужен другой специалист, более взрослый и опытный.

Заводу нужны были доработки закрытия счетов затрат. И как же мне хотелось их сделать! Бессонные ночи, книги, сайты, ИТС², партнерский форум, консультации коллег — и у меня получилось доработать закрытие месяца в «1С:Бухгалтерии» для целого завода. Это была большая победа для меня: очень важная и очень радостная.

А завод со временем стал почти родным: и сотрудники, и кабинеты, и даже горы металлолома на территории до сих пор вспоминаются с теплотой. Наверное, так всегда бывает с самыми первыми клиентами. К ним привязываешься всей душой и относишься как-то по-особенному даже спустя много лет.

² Информационно-технологическое сопровождение.

ГЛАВА 4

АВТОБУСЫ, БОРЩ И ШЛЯПНЫЙ САЛОН

Через полгода работы у меня появился четкий круг обязанностей:

— дежурство на линии консультаций пару раз в неделю по три часа;

— поездки к клиентам с простыми заданиями: обновить типовую 1С (без доработок), выполнить тестирование и исправление базы или просто отвезти диск ИТС с полезными материалами и рассказать, что там нового;

— поездки к клиентам с более сложными задачами: абонентские договоры на консультирование, доработки программ и небольшие проекты внедрения.

Возможности удаленного подключения тогда еще не было, поэтому большую часть времени я была в разъездах. Автобусы и трамваи стали моими лучшими друзьями. На деле это оказалось не очень приятно.

Дождь, снег, ветер, мороз — не имело значения, клиенты ждали. Иногда приходилось подолгу стоять на остановках или пробираться к офисам через сугробы и грязь.

Именно тогда я особенно остро мечтала о шпильках, уютном офисе и кружке с теплым чаем под рукой. В реальности же вместо шпилек у меня были зимние сапоги, мокрый снег и вечное ощущение, что я куда-то опаздываю.

Еще я очень мечтала о машине. И не только для того, чтобы было проще ездить по клиентам. Мне казалось, что в ее салоне очень удобно... есть.

Это действительно стало проблемой. Клиентов было много, время ограничено, я постоянно оказывалась в разных частях города, и далеко не всегда рядом было бюджетное кафе или столовая. И времени на нормальный обед тоже не было.

Чаще всего я покупала банан, питьевой йогурт и булочку в ближайшем супермаркете и проглатывала их на бегу. Зимой в Сибири холодно, поэтому есть на улице неудобно — мерзнут руки. Тогда приходилось обедать прямо в магазине, разглядывая входящих и выходящих людей.

Вот бы взять этот йогурт, сесть в теплую машину и спокойно поесть, без лишних глаз вокруг. На тот момент автомобиль казался мне не роскошью, а способом наконец-то по-человечески пообедать и не замерзнуть.

Работала я много: днем — поездки по клиентам, вечерами и ночью — доработки, обновление нетиповых конфигураций и подготовка к очередным экзаменам на сертификаты. Но в целом мне нравилось. Я уставала, но чувствовала себя нужной, а впереди был огромный простор для развития. Это было интересно.

А еще мне очень везло с клиентами. Или я просто была ответственной и умела находить с ними общий язык.

Была у меня одна чудесная бухгалтерия из трех человек, которые работали в офисе с небольшой кухней. У них всегда было по-домашнему уютно.

— Олечка, борщ будешь? — слышала я, раздеваясь и вешая пуховик в шкаф.

— Нет, спасибо, я не голодная, да и работы у нас с вами много...

Я всегда скромничала.

— А с чем-нибудь еще более согревающим? — продолжали они со смехом.

— Вы что! Я на работе.

— Да мы шутим. Но правда, поешь спокойно, замерзла ведь совсем!

Еще у меня была клиентка Галина. Ее магазин головных уборов немного старомодно назывался «шляпный салон», а учет своего ИП она вела самостоятельно. Купила очередную версию «1С:Бухгалтерии», но совсем не понимала, как ввести данные, чтобы получить нужную информацию в отчетах. Я позвонила ей, чтобы принести очередной диск ИТС и обновить базу.

— Да не нужны мне ваши обновления! И программа не нужна, все равно она не работает нормально.

— А что именно не работает?

— Я не понимаю, что делать, чтобы видеть всю информацию о товаре.

— Давайте я приду к вам и вместе попробуем разобраться?

— Приходил какой-то мальчик уже, когда устанавливал. Что-то ковырялся, бубнил, но ничего толком мне не объяснил.

— Найдете время пообщаться со мной завтра? Я очень постараюсь вам помочь. Обидно, что программа не работает.

Помочь получилось. А с Галиной у нас надолго установились добрые отношения. Когда учет наладили, постоянная помощь ей стала не нужна. Но мы встречались на семинарах и делились новостями. Однажды она с гордостью рассказала, что в свои 60 лет пошла учиться на права и купила машину.

Таких историй было много. И чем больше я общалась с клиентами, тем яснее понимала: я работаю не просто с базами и отчетами, а с людьми, у каждого из которых — своя жизнь, страхи, надежды и маленькие личные победы. И было радостно, что я могу сделать их рабочие будни чуть проще и удобнее. Эта мысль всегда давала силы двигаться дальше.

ГЛАВА 5

КАК Я СПАСАЛА МИР И КТО СПАСАЛ МЕНЯ

Не проводится документ, не закрываются счета затрат, в отчетность попадают непонятные суммы — при ведении учета в 1С возникает полно сложных ситуаций. И тут в бухгалтерию приходила я — как супергерой из фильма — и все решала. Такие моменты мне очень нравились. Мы в коллективе даже шутили, что каждый день спасаем мир.

Но работа с клиентами — это не сплошной сахар в шоколаде.

Бывало так, что я не могла решить проблему. А то и вовсе — проблему создавала я сама. Например, обновляя конфигурацию 1С с доработками.

О некоторых ситуациях мне до сих пор стыдно вспоминать. Как-то раз я обновила сильно измененную конфигурацию «1С:ЗУП», не перенесла пару строк кода — и зарплата для 1000+ человек рассчиталась неверно.

Хорошо, что в той организации были очень ответственные и внимательные расчетчики. Они сразу заметили ошибки, а потом до ночи проверяли и исправляли суммы вручную. А я сидела рядом с ними, красная от волнения, и пыталась разобраться, что сделала не так.

Ошибки исправили, зарплату начислили, а я навсегда запомнила, насколько ответственная у меня работа.

Еще бывало, что я приносила плохие новости. Этот диалог произошел больше 15 лет назад, но я до сих пор помню его в мельчайших деталях.

Бухгалтер новых клиентов была явно на взводе:

— Налоговая прислала требование по НДС, якобы неверно что-то рассчитано. Это программа не так считает, я даже вручную исправляла. Настройте ее нормально, чтобы суммы сходились.

— Программа все считает правильно, а вы не восстановили НДС с аванса, уплаченного поставщику. К сожалению, сумма налога должна быть больше почти на полмиллиона рублей.

— Что за бред? У меня весь НДС рассчитан верно по документам, все отгрузки с директором сверили. А на все поступления счета-фактуры есть.

— Да, но вы дважды приняли счета-фактуры от поставщиков: сначала на аванс, а потом на отгрузку по одной и той же сделке. В этой ситуации НДС с аванса нужно восстановить к уплате в момент отгрузки.

— Девушка, хватит говорить ерунду! Есть документ — есть вычет. Вам сколько лет вообще? Двадцать два? Да у меня стаж в бухгалтерии больше! Просто настройте мне программу нормально.

Такие моменты давались мне непросто. Хотя я ни в чем не была виновата, на душе скребли кошки. Эмоции бухгалтера можно было понять. Мои слова означали, что компания внезапно должна была заплатить еще полмиллиона налога. Для директора это всегда звучит как «мы потеряли деньги». А для бухгалтера признание такой ошибки — огромный стресс. Отрицание и гнев — естественная реакция.

Но я старалась не концентрироваться на негативе. Плюсов в моей работе явно было больше. Один из таких плюсов — мои коллеги. У моего работодателя получилось собрать прекрасный коллектив и создать атмосферу поддержки и взаимопомощи.

Моим наставником была Анна — высокая стройная девушка с длинными кудрявыми волосами. Клиенты ее обожали, а я восхищалась, как быстро и грамотно она решала мои проблемы. Именно Аня помогла мне после того заковыристого обновления «1С:ЗУП», предположив, где я могла ошибиться. И даже после увольнения из компании продолжала отвечать на вопросы по тем клиентам, которые перешли от нее ко мне.

Еще со мной работал Сергей — ведущий специалист и главная звезда отдела внедрения и сопровождения 1С. Обращаться к нему я стеснялась: он всегда выглядел очень занятым, появлялся в офисе редко, практически не выпускал телефон из рук и громко разговаривал, в очередной раз «спасая мир».

Однажды он сам подошел ко мне и сказал:

— Мы с тобой будем работать на проекте внедрения. Нужно разработать новый блок для учета целевого финансирования на базе «1С:Бухгалтерии». Встречаемся сразу у клиента, там по ходу разберешься. Завтра в 14:00 сможешь?

Мне было и страшно, и радостно одновременно.

А больше всего удивляло, что Сергей всегда общался на равных. Спрашивал, что я думаю по этому вопросу, согласна ли, что лучше реализовать этот отчет вот так?

Да что я могла думать в то время! Опыт подобной работы был нулевым, поэтому хотелось отвечать только: «Ты скажи, как лучше сделать, — и я так и сделаю». Но я старалась вникать, задавать вопросы и иногда даже спорить с ним. Это был отличный старт работы над проектами.

Еще один коллега, очень помог мне в начале пути — Евгений. Он не работал с клиентами, а занимался внутренней автоматизацией компании. Когда меня пересадили к нему из отдела продаж, было непривычно от отсутствия постоянной речи над ухом.

— А ты, наверное, неразговорчивый, да?

— Да, молчу все время. Даже домой прихожу вечером, говорю жене: «Где еда?», а она мне: «Вот еда». Больше и не общаемся.

Конечно, он шутил.

Когда я приходила в офис, загруженная очередным заданием от клиентов, то слышала заботливое:

— Ну рассказывай, что на этот раз?

Он объяснял, как работают запросы, помогал писать код. Внимательно слушал и обращал внимание на важные детали, которые помогали найти решение задач.

А еще он был очень увлеченным программистом.

— Представляешь, я придумал, как рассчитывать логарифм запросом! — возвращаясь с очередного перекура, говорил он с горящими глазами.

Я не понимала, зачем рассчитывать логарифмы запросами, но всегда удивлялась его математическим способностям.

Сейчас, оглядываясь назад, я чаще всего вспоминаю те годы через призму не ошибок и конфликтов, а людей, которые были рядом. Они учили меня не бояться сложных задач, признавать промахи и все равно идти дальше. На их фоне я росла почти незаметно для себя — из новенькой, которая краснеет от каждого замечания, в человека, готового брать на себя ответственность. С этим ощущением я и вошла в следующий этап своей работы в компании.

ГЛАВА 6

«МИША, РАБОТЫ ВАГОН» — ПОСЛЕДНИЕ СЛОВА СПОКОЙНОГО ЧЕЛОВЕКА

Время шло. Анна и Евгений уволились, а я сама стала наставником нескольких человек.

Меня освободили от дежурства на линии консультаций, простые работы тоже отдали другим сотрудникам. Теперь я только внедряла «1С:Бухгалтерию» и «1С:ЗУП», дорабатывала конфигурации под запросы клиентов, помогала с подготовкой отчетности и решала другие сложные вопросы, которые возникали при работе в 1С.

Еще оказалось, что у меня хорошо получается объяснять. Поэтому первоначальное обучение на проектах чаще всего доверяли мне, и я очень любила выступать на Единых семинарах, которые наша компания проводила три раза в год.

Казалось, что работа вошла в свою колею, я чувствовала себя уверенно и спокойно. Бывали, конечно, задачи, над которыми приходилось попрытеть, но они, скорее, добавляли интереса ежедневной рутине.

На обучение теперь уходило меньше времени, знаний хватало для решения большинства задач. Иногда я могла себе позволить просто шикарные моменты: целый день работать в офисе (да, в туфлях и с кружкой чая), писать код и слушать любимую музыку в наушниках.

Но тут из этого блаженства меня выдернул Миша — менеджер отдела продаж:

— А ты слышала про такую новую конфигурацию «1С:Комплексная автоматизация»?

— Что-то слышала краем уха, но не видела.

— У меня клиент интересуется. Сами нашли, почитали, просят показать демоверсию. Покажешь?

— Миша, работы вагон. Вообще некогда разбираться.

— Да чего там разбираться! У них услуги. Покажешь какое-нибудь поступление товаров да начисление зарплаты. А зарплата там, кстати, такая же, как в «1С:ЗУП».

Ага, когда-то давно я верила, что разобрался с поступлением товаров — и дело в шляпе. Помним, проходили.

Но Миша не сдавался:

— Там реальный клиент, точно хотят купить, а у меня план продаж горит. Поможешь?

— А внедрять кто будет это чудо?

— Ну ты и внедришь. Сергей, может, подключится. Да и когда это еще будет! Разберешься к тому времени.

Ладно, допустим. Посмотрю хоть на эту программу, все равно когда-то изучать придется.

Созвонилась с клиентом, обсудила дату демонстрации и скопировала шаблон конфигурации на флешку. Дома посмотрю, что там за зверь такой.

В назначенный день в офис зашла стройная женщина с короткой стрижкой.

— Ольга, это Наталья Васильевна, финансовый директор и соучредитель компании, — Миша представил нас друг другу.

— Она приехала на новенькой «Камри», не подведи, — добавил он уже шепотом, пока Наталья Васильевна снимала пальто.

— Давайте я покажу вам, как выглядит программа, основные документы. Михаил сказал, что вы занимаетесь оказанием услуг...

— Да, верно. Но знаете, нам не так важно, как программа выглядит, мы в любом случае привыкнем. Главное — чтобы она могла решить наши задачи. Давайте я просто расскажу, что нам требуется?

Я сразу почувствовала, что это не тот клиент, которому можно продать и забыть. Она внимательно смотрела, задавала четкие вопросы — рядом с такими очень не хочется выглядеть дилетантом.

Встреча прошла хорошо. Мы быстро нашли общий язык, наметили план действий и сроки внедрения. Я и сама не заметила, как захотела работать и с этим клиентом, и с этой программой. Интуитивно казалось, что где-то здесь намечается выход на новый уровень.

А еще мне хотелось продолжить общение с Натальей Васильевой. Она была очень похожа на женщину, которой мне хотелось стать, «когда вырасту».

«Ладно, в первый раз, что ли, с новым разбираться! Внедрю я эту программу, нет в ней ничего особенного», — подумала я в тот момент.

Если эту книгу сейчас читают люди из мира IC, они уже поняли, в какую ловушку я попалась.

ПЕРВОПРОХОДЕЦ БЕЗ ИНСТРУКЦИЙ

«И зачем мне это надо было?» — в сотый раз спрашивала я себя, пытаясь разобраться, почему не закрывается счет 26 в «1С:Комплексная автоматизация».

Было ощущение, что я снова вернулась на полтора года назад — на самый старт карьеры в 1С. Документы не проводились, месяцы не закрывались, а я не понимала, почему это происходит.

Логика работы в новой программе сильно отличалась от привычной «1С:Бухгалтерии», нужно было практически во всем разбираться заново. Но основная сложность состояла в том, что мне совсем не к кому было обратиться за помощью. Никто из коллег в нашей компании не работал с «Комплексной автоматизацией» и не планировал начинать. Курсов по этой программе пока не было. Хороших книг — тоже.

В комплекте поставки мы нашли несколько пособий. Но информация в них была в формате «есть такой-то документ, в нем есть такие-то поля и такие-то табличные части». Спасибо, кэп! Это я и так вижу. А что делать, если этот документ не проводится?

«Почему в книгах пишут так мало? Почему совсем нет информации об ошибках и сложных ситуациях?» — эти вопросы снова и снова крутились в голове, но ответов, конечно, не было.

Казалось, что я прохожу какую-то компьютерную игру. И сейчас мне нужно выполнить те же задачи, но на новом, более сложном уровне. Только вот в этой игре не было подсказок, а цена ошибки была куда выше, чем «начать уровень заново».

Информацию приходилось по крупицам собирать на форумах в интернете — или просто открывать конфигуратор и читать код. Времени на это уходило катастрофически много. Задачи всех остальных клиентов тоже никуда не делись, поэтому я снова мало спала, работала по ночам и ругала себя за то, что не смогла в тот день отказать Мише. Несколько месяцев вообще выпали из жизни: все свободное время занимала «1С:Комплексная автоматизация».

Радовало лишь то, что теперь у меня не было паники и сильных переживаний. Я была уверена: сделаю, разберусь, внедрим. Чувствовала себя настоящим первопроходцем, и это было приятно.

Кроме бухгалтерского и налогового учета мы с Натальей Васильевной обсуждали разные финансовые отчеты для руководства, дорабатывали заявки на расходование денежных средств и платежный календарь. Это была моя самая любимая часть работы над проектом.

А еще мне чрезвычайно нравилась атмосфера в бухгалтерии. Все сотрудницы были молодыми девчонками, совсем немного старше меня. Они часто шутили и практически не злились на плохо работавшую в тот момент программу. Классная музыка, вкусные роллы на обед, интересные разговоры между делом — во всем чувствовался какой-то легкий и позитивный подход к жизни. Мне было не к кому обратиться за профессиональным советом, зато в эмоциональном плане я оказалась в очень теплой среде.

Когда мы перенесли все остатки из старой программы, вывели данные, закрыли первый квартал и сдали отчетность, я была просто счастлива. Это ощущение победы после решения сложной задачи — безумно приятное.

Так я стала главным специалистом по «Комплексной автоматизации» в компании. Менеджеры по продажам начали сами предлагать эту программу клиентам, новые проекты появлялись один за другим. А я снова ловила этот кураж — решать задачи, которые еще не превратились в рутину. Работать было сложнее и интереснее, чем с более понятной и предсказуемой «1С:Бухгалтерией», — но и радости от решения задач было больше.

Со временем я заметила за собой одну особенность: как только работа становилась простой и комфортной, я тут же теряла к ней интерес.

Я ненавидела рутину и слишком хорошо помнила то приятное волнение, которое вызывает задача, пока не имеющая решения.

Сейчас я понимаю, что именно тогда я поняла, что я человек, которому нужны новые вызовы. И что эта внутренняя тяга к «следующему уровню» однажды выведет меня за рамки работы по найму — в собственный бизнес.

Но в тот момент я об этом даже не думала.

ГЛАВА 8

ВАЖНЫЙ ВИНТИК И ЗАПРЕТ НА ЧАЙ

Об уходе из найма начал думать Сергей. Пока не всерьез, но все чаще такие мысли проскальзывали в наших разговорах.

Особенно когда он приходил в офис, чтобы распечатать пачку документов для клиентов.

— Так вот посчитаешь общую сумму в актах за месяц и задумаешься: достаточно ли меня ценит компания? Клиенты платят сильно больше, чем я зарабатываю, — говорил он со смехом.

— А я никогда не считала, если честно, — отвечала я абсолютно искренне.

Тогда мне казалось, что Сергей шутит, — настолько далекой была мысль про увольнение в никуда. Да, кто-то так делает, и вполне успешно, но это точно не для меня. Почти как полет в космос: интересно, захватывающе, но на это способны какие-то другие, особенные люди. А я — обычный человек, в чьем окружении все годами и десятилетиями трудятся на одном рабочем месте. Иногда они чем-то недовольны, ворчат, жалуются, обсуждают начальников на посиделках с друзьями, но никто не готов отказаться от стабильной зарплаты, приходящей в четкие даты на карту.

И меня тоже вполне устраивала эта стабильность. Мелочи, которые расстраивали в рабочем процессе, казались несущественными. Да и разве бывает все идеально?

— А мне запретили с тобой пить чай на кухне! — шепнул Сергей с улыбкой, проходя мимо моего рабочего места.

Он вообще часто улыбался и даже о проблемах с клиентами рассказывал в позитивном ключе. А я не понимала: он шутит или говорит всерьез?

— Подожди. Кто запретил?

— Наш с тобой руководитель.

— Почему? Ты серьезно сейчас?

— Ну да. Мне сказали, что я могу плохо на тебя повлиять, поэтому нам не стоит общаться и пить чай вдвоем на кухне. Без руководителя. Только под присмотром!

— Вот это новости! И что же ты планируешь с этим делать?

— Пойдем чай попьем? И расскажу.

— Одни?

— Конечно.

— А ты прям бунтарь! — теперь смеялись уже мы оба.

Ситуация была абсурдной. Сотрудникам реально можно попытаться запретить пить чай и разговаривать друг с другом?

Конечно, мы не могли воспринимать этот запрет всерьез. Мне вообще было непонятно: чего они боятся? Я и так знаю, что люди иногда уходят из найма и начинают работать на себя. Но какое это имеет отношение ко мне? У меня таких мыслей даже близко нет. И вряд ли какие-то слова Сергея смогут изменить мое отношение к вопросу.

Параллельно с работой я продолжала учиться и сдавать экзамены на сертификаты 1С.

Первым уровнем сертификатов по программам был «1С:Профессионал», который подразумевал базовые знания работы в пользовательском режиме. Чтобы успешно сдать экзамен, нужно было ответить на 12 тестовых вопросов из 14.

Следом я сдавала экзамены уровня «1С:Специалист», где требовалось вносить изменения в программный код конкретной конфигурации. Это было гораздо сложнее.

С выбором самих конфигураций для сертификации сначала все было очевидно:

- «Профессионал» по «1С:Бухгалтерии»;
- «Специалист» по «1С:Бухгалтерии»;
- «Профессионал» по «1С:ЗУП»;
- «Специалист» по «1С:ЗУП».

С этими программами я работала каждый день. Но останавливаться в получении сертификатов мне не хотелось, поэтому следом я подготовилась к «Профессионалу» по «1С:Управлению торговлей».

Набрав заветные баллы, я пришла в офис довольная и с праздничным тортом подмышкой.

— Ну что, теперь готовлюсь к «Специалисту» по торговле? — спросила я у руководителя.

— А зачем тебе это?

— Мне хотелось бы разобраться с чем-то новым. Да и для внедрения «Комплексной автоматизации» пригодится. Если освою, то смогу не только брать клиентов из сферы услуг и простого производства, но и работать с торговыми сетями.

— Знаешь, я не вижу в этом большого смысла. Тратить время на обучение, подготовку... Можно ведь просто делать то, что ты уже хорошо умеешь. У нас и так очередь из клиентов, которые хотят работать с тобой. Твоих знаний вполне достаточно, ты отличный специалист.

— Но мне хочется развиваться дальше!

— Было бы неплохо, если бы ты думала не только о своих желаниях, но и об интересах компании. Лучше возьми пару новых клиентов и потрать время на них, а по торговле у нас уже есть специалисты.

Такого ответа я не ожидала, хотя и видела логику в рассуждениях руководителя. Может быть, я просто привыкла все время учиться и сдавать экзамены? Вуз давно окончен, а я все не могу остановиться.

Сейчас я сотрудник компании, важный винтик в этом коллективе. И быть максимально полезным винтиком — это правильная идея. Попробую пожить без экзаменов.

ГЛАВА 9

ЕЩЕ ПАРУ КЛИЕНТОВ? НЕТ, ДАВАЙТЕ ЮБИЛЕЙ

«**Б**ыло бы неплохо, если бы ты думала об интересах компании» — эта фраза крутилась в голове, пока я ехала в автобусе, шла от остановки до клиентов, заваривала чай в офисе...

А какие у компании интересы? Больше клиентов? Больше денег?

Да, наверное.

Чем я могу помочь? Взять еще пару клиентов, как предлагает руководитель?

Да, можно, но это казалось таким мелким вкладом в масштабах всей компании.

Наверняка где-то интересы компании могут пересечься с моими.

Что же можно сделать по-настоящему заметного, чтобы и польза для компании была более ощутимой, и мой запрос на развитие оказался реализован?

Я перебирала варианты, но ничего действительно масштабного в голову не приходило.

Начиналась осень, и впереди был традиционный Единый семинар — бесплатное мероприятие, которое одновременно проводили партнеры 1С по всей стране. Наша компания много лет была одним из организаторов, и мы собрались

на привычную встречу, чтобы распределить темы для докладов и обсудить ключевые задачи.

— Помимо полезных докладов нам обязательно нужно добавить рекламные выступления, можно сделать какие-то акции. У кого-то есть предложения на эту тему? — директор сразу подняла один из самых актуальных для нее вопросов.

— Расскажем про ИТС, как обычно. Про наши услуги, про «1С:Отчетность»... — начали мы перечислять.

— Ну да, все как обычно. Правда, не работает это. Но я каждый раз успокаиваю себя, что у семинаров отложенный эффект и мгновенно новых клиентов ждать не стоит. Хотя столько лет уже проводим...

— Кстати, а сколько конкретно лет наша компания проводит Единые семинары? — у меня в голове начала крутиться интересная мысль.

— Семь лет точно.

— Семь лет, по три семинара в год... это получается, что ближайший семинар — юбилейный, двадцатый?

— Ну где-то около того. Хотя точно сейчас сложно вспомнить.

Я даже почувствовала, как во мне что-то щелкнуло: число 20 неожиданно зазвучало как повод, как праздник, которого у нас еще не было.

— А так точно никто и не знает! — сказала я. — Давайте его назначим юбилейным? Сделаем красивые листовки с приглашением, проведем награждение наших постоянных клиентов фирменными сувенирами, покажем, что мы их ценим и ими дорожим. Может, и кто-то новенький тоже захочет присоединиться к нашей клиентской базе.

— Кстати, а у нас ведь есть списки участников прошлых семинаров. Можно еще выбрать постоянных участников, и их тоже как-то отметить.

— И акции специальные юбилейные придумать. Например, если покупают пакет часов...

— А еще сделаем праздничный фуршет!

Все включились в обсуждение и начали предлагать разные идеи. Было приятно видеть, как из одной небольшой мысли про юбилей вырос целый поток предложений, в начале которого неожиданно оказалась я.

— Так, это все хорошо. Но кто будет готовить листовки? Анализировать списки участников? Выбирать самых давних клиентов? — директор вернула обсуждение в конструктивное русло.

— Я могу этим всем заняться, раз предложила. Для листовок использую наши фотографии... а списки участников у кого могу взять?

Мне очень захотелось заняться этой работой.

— Может быть, ты тогда и сам семинар организуешь? Будешь главной ответственной?

Я почувствовала легкое волнение вперемешку с азартом.

— Давайте попробую, почему бы и нет.

Раньше моей задачей было только подготовить хороший доклад, приехать в назначенный день и выступить перед собравшейся аудиторией. Это было волнительно, но приятно. Я совершенно не задумывалась, откуда на сцене появляется компьютер, а на сотрудниках — традиционные желтые галстуки.

Теперь же абсолютно все, что происходило до, во время и после семинара, стало моей зоной ответственности. Хорошо, что в компании были четкие списки задач, которые нужно сделать, и вещей, которые нужно привезти, а еще — сотрудники, которые такие семинары уже проводили. Я была им очень благодарна за помощь.

А в целом задача увлекла, в голове появился целый пласт новых мыслей:

— А что, если сделать email-рассылку с приглашением, а не только звонить?

— Если наберем слишком много участников, можно ли проводить доклады параллельно в двух залах?

— Стоит ли добавить в программу свои темы, а не только обязательные для всех партнеров?

Я действительно загорелась! Мы придумали дополнительные темы докладов, интересные номинации для постоянных клиентов, наградили довольных слушателей и провели просто отличный семинар.

— Теперь всегда буду ходить к вам, и когда-то мне тоже вручат приз как верному участнику, — помню, сказала одна улыбчивая девушка, выходя из зала. — Спасибо, вы молодцы!

Я испытывала странные чувства. Делать что-то совсем новое, далекое от основной работы — это тоже вариант развития?

И стоит ли продолжать? Я ведь все же специалист по внедрению 1С, а не организатор мероприятий.

Но опыт получился неожиданно важным. И у меня точно появилось о чем подумать — о себе, о компании и о том, как могут пересекаться наши интересы.