

Як програмісти наліво ходили. Бізнес-поради підприємцям

КУПИТИ

МІФ АБО РЕАЛЬНІСТЬ ПРО ЗРАДИ ПРОГРАМІСТІВ СВОЇМ РОБОТОДАВЦЯМ.

А чи можна ЦЕ вважати зрадою?

Адже кожен має право у вільний від роботи час робити те, що він захоче.

У нас не рабовласницький лад із поділом на Господарів та Рабів.

А значить, і підробіток на стороні має право назватися: Хобі.

Може хтось картини збирає, а хтось програмні коди колекціонує, щоб не померти від нудьги на рутинній роботі.

А що з цього приводу думають власники бізнесів?

Думаю, що не думають від слова «ЗАГАЛЬНО».

А чого його думати?

Он у куточку програміст свій сидить у джинсах і в светрі, прямо так затишно, по-домашньому.

Працює собі, та й добре, головне, що при справі, і завжди якщо що, можна послати свій ноутбук доставити у ремонт.

Штатна одиниця на те вона і штатна, у повному розпорядженні на 8 годин, користуйся з усіх робочих питань, тільки зарплату вчасно сплачуй.

У автора з цього приводу звичайно ж своя думка, хто ж як не вона знає всі таємниці програмістів, які вони приховують від допитливих очей.

У книзі багато що пояснюється.

Зміст

Вступ

Розділ 1. Програміст – свій або чужий?

Розділ 2. Поміркуємо про розміри, компаній звичайно

Розділ 3. Програмісти не вічні, і ви теж

Розділ 4. І так зійде, і не так зійде

Розділ 5. Чому програмісти ходять "наліво"

Розділ 6. П'ять стадій розвитку відносин між програміста: та клієнтами

Розділ 7. Небагато цінних порад підприємцям під час роботи з базами даних 1С

Розділ 8. Казка про злякані гроші

Розділ 9. Небагато про партнерстві в бізнес. Приклад партнерської угоди

Розділ 10. Як ми з партнером по бізнесу розлучалися

Розділ 11. Приклади скриптів, в роботі з клієнтами та співробітниками

Висновок

Вступ

Ніколи не вважай себе не таким, яким тебе не вважають інші, і тоді інші не визнають тебе не таким, яким ти хотів би їм здаватися.

«Аліса в країні чудес» Льюїс Керролл

У минулому столітті, далекого 1997 року, я вперше познайомилася з програмою 1С. Це була 1С:6 версія для бухгалтерії. Навчати премудростям роботи у цьому програмному забезпеченні в Корпорації «Борис» (моє перше місце роботи) доручили системному адміністратору Костянтину вечорами після роботи. Коли офісні працівники розходилися після 18:00, ми з Костянтином навчалися як користуватися програмою на вільному

комп'ютері. В університеті нас, на жаль, на уроках інформатики садили по троє людей на дерев'яній лаві.

Один комп'ютер, і максимум що ми засвоїли так це те, як включити і вимкнути комп'ютер, та й кілька разів стукнули по клавішах. Відповідно, перебуваючи вже у віці 20 років, комп'ютерною грамотності в мене було аж цілих нуль із хвостиком. Уроки в Корпорації не пройшли даремно, основи були закладені правильно, а значить двері в 1С були відчинені.

«А ви знаєте чому 1С, називається саме «1С»? Колись дуже давно у 1995 році засновник компанії Борис Нуралієв помітив, що програма виконує запит користувача на інтерфейсі за секунду. Звідси й пішла Любов до 1С у мене була з першого погляду, і за цей час я своїм почуттям не змінила, вона для мене – вірний друг і товариш, правдивий і чесний, ліки від брехні та обману нечесних людей.

Після 1С:6 версії прийшла 1С:7.7, складніше, цікавіше.

Нова автоматизація, нові знання, та випробування звичайно ж тяж. На той час я вже працювала головною бухгалтеркою у Корпорації, змістивши минулу – Зінаїду Іванівну, яку згубила пристрасть до шампанського, і вона не була насправді цінним кадром.

На нову версію 1С:7.7 ми перейшли, що стало моїм першим досвідом управління проектом з автоматизації обліку компанії бензинової галузі з мільйонними оборотами.

Перші знайомства із програмістами 1С у Криму, новий досвід комунікацій з особливою кастою розробників.

З тих пір минуло вже 25 років, я вже працюю з 1С:8.3, а версію 1С:7.7 називаю динозавром, і не беруся керувати проектами за участю цієї «старенької».

Навіщо написала цю книгу?

Ну, по-перше, книги я писати люблю.

Ну, а по-друге, хочу поділитися своїм досвідом, щиро, від всієї душі. Досвід оплачений часом, грошима, сльозами, нервами, сварками, розставаннями. Все як у гарному блокбастері, з бурєю емоцій та мінусом на кредитній картці.

Ще зізнаюся в коханні всім тим людям, які зараз поряд зі мною, пліч-о-пліч, вирішують разом зі мною завдання, розбираються в проблемах, вислуховують.

Усі мої суперчудові програмісти 1С, бухгалтери, мої адміністратори проектів, і мої клієнти, Я ВАС ЩИРО ЛЮБЛЮ.

У любові зізналася, поїхали далі.

Розбиратимемося на сторінках цієї книги, чому програмісти зраджують своїм роботодавцям, ходять наліво, дивляться на всі боки і ні в яку не бажають роками сидіти на одному місці.

Якщо ви думаєте, що все впирається в гроші, то помиляєтеся (моя суб'єктивна думка), тому що практика показує, що не завжди матеріальна складова є єдиною причиною, коли програміст погоджується на інші проекти.

Ситуація комплексна, тому відразу попереджу вас, що не шукайте в цій книзі, як зробити так, щоб програміст працював тільки на вас. «Не пасіть котів», тобто не намагайтеся взяти контроль управління розробником 100% у свої руки, це однозначно не сподобається співробітнику і призведе тільки до якнайшвидшого розставання. Та й кому сподобається щоденний контроль і пильне око цілодобово і безперервно, вам особисто таке навряд чи сподобалося б.

Спробуємо протягом усієї цієї книги поміркувати про ІТ сферу, про взаємодію з розробниками, ведення її проектів. Трохи скриптів вам у стрічку додам, казку розповім, та ще й інструкцію для складання партнерської угоди додам, як вишеньку на торті.

Якщо ви хочете бути успішними в галузі ІТ сфери, бути результативними, мої міркування та висновки нам у цьому частково допоможуть.

Чому частково?

Та тому, щоб в будь-якій галузі, претендуючи на експертність, треба книг прочитати не менше 100, і попрацювати в даній галузі не менше 5 років, і тільки тоді ви почнете краще розуміти в першу чергу себе, вашу поведінку, ваші рішення, а потім і до інших навколишніх фахівців дотягнетесь.

Будь-який прорахунок у бізнесі може обернутися, або втратою грошей, або втратою співробітників, а може і все разом.

Не велика сума не страшна, але значне вкладення коштів у проект, який не втілюється в бізнес процес і не приніс додаткового заробітку, або не оптимізував витрати, крім нервового виснаження, призведе до виснаження ресурсу компанії, втрати ліквідності в грошах і створить фінансову яму.

Про що ще книга?

Про гроші звичайно.

І про те, як не втратити кровно зароблені, і не лише коли в країні форс-мажорні обставини, а за будь-якої політичної ситуації.

А не втративши ресурс, і досягши все-таки результату в ІТ проекті, заробити більше.

У книжках наведено живі достовірні кейси, з категорії «невдалі проекти», всі імена героїв у книзі змінені, крім мого звичайно.

Розповідати про успіхи і перемоги звичайно легше і приємніше, але хтось має показати і зворотній бік бізнесу, щоб запобігти ударам грабелів (через те, що на них наступили і не один раз) наступним поколінням підростаючих підприємців.

Пам'ятайте, що справжні бізнесмени – мрійники та фантазери з багатою уявою.

Ну, а як інакше?

Без цього бізнес не збудуєш.

До речі, якщо помітите, що в книзі багато фраз і висловів з книги Льюїса Керролла «Аліса в країні чудес», не дивуйтесь, моя подорож у світ бізнесу практично нічим не відрізняється від історії, викладеної у книзі, за винятком лише інших дійових осіб, що відрізняються обставинами та часом подій. В іншому усе так само саме, падіння в кролячу нору, і пішло-поїхало.



КУПИТИ