

Офисные байки 2 (ИП)

Иван Беляев

18+

Иван Беляев

Офисные байки 2 (ИП)

<https://litres.ru/74677203>

SelfPub; 2026

Аннотация

Это книга является продолжением первой части рассказов (офисных баек), в которой наши герои наконец то вырвались из корпоративного заточения и решили взять курс на свободное плавание по бескрайним просторам коммерческого мира.

Иван Беляев

Офисные байки 2 (ИП)

ИП

Поведав уважаемому читателю в своем первом произведении «Офисные байки» о жизни в корпоративном пространстве, я бы хотел немножко выйти из этой среды, о которой и так, на мой взгляд, сказано достаточно, и перейти в мир индивидуального предпринимательства, который также весьма интересен и заслуживает определенного внимания.

Итак, наши друзья Сергей и Василий, не выдержав всё-таки всех «тягот и лишений» корпоративных будней, приняли для себя окончательное решение покинуть «любимую» корпорацию и отправиться в «свободное плавание» в поисках, так сказать, новой сферы деятельности (или, как это любят называть люди с творческим началом, «поиска себя в этом мире»).

Из «любимой» корпорации их отпустили без особых преград со стороны верховного руководства, так как оно вообще имело весьма слабое представление о том, кто там плавает на дне общего аквариума и какую несет для компании ценность. Поэтому все заявления, дошедшие до верховного уровня, подписывались практически моментально, без каких-либо задержек на их рассмотрение и ненужный анализ возможных рисков и последствий.

Если всё-таки на мгновение вернуться в офисную среду, то хотелось бы добавить к уже ранее изложенным описаниям всех возможных процессов компании еще один — увольнение сотрудника.

Говоря об увольнении, я не имею в виду «увольнение по статье» или (не приведи Господь) так называемое «выживание» неугодного сотрудника из «сплоченного» коллектива. Речь идет исключительно о покидании компании по доброй воле: устал, «выгорел», получил более выгодное предложение, ну или, как наши герои, решил пуститься в «свободное плавание» и отдохнуть от тех лет, которые были проведены в офисных застенках. К сожалению, уклад корпораций (впрочем, и более мелких юридических структур) таков, что при уходе сотрудника в первую очередь страдает его непосредственный начальник или руководитель, который обречен взять на себя нелегкое бремя по поиску и подготовке замены, а также найти того «несчастливого», которым можно было бы на время заделать эту зияющую брешь в штатном расписании. К сожалению, далеко не каждый «несчастный» обладает достаточно развитым корпоративным самосознанием, чтобы взять на себя дополнительный объем работы на добровольных началах, даже на небольшой срок. Многие весьма меркантильные сотрудники ставят условия о доплатах, пускаются в споры за личную выгоду — за эти, так сказать, дополнительные услуги. В таких случаях бедолаге-руководителю, который не сумел в конечном итоге убе-

дить своего подчиненного взять на себя эту дополнительную нагрузку бесплатно и проявить так называемую лояльность к компании, приходится идти на поклон уже к своему начальству с просьбой о выделении необходимых средств/доплаты для этого хапуги-сотрудника. Но такой подход крайне не приветствуется, т. к. говорит о слабости руководителя: мол, «а тебя всё-таки "продавили", развели на деньги», «видимо, недостаточно у тебя необходимых для этой должности компетенций... товарищ!». Осознавая всю предстоящую тягость своего дальнейшего положения и те мытарства, через которые ему сейчас предстоит пройти, непосредственный начальник начинает прикладывать все имеющиеся усилия и средства (коих практически никогда нет), чтобы удержать пожелавшего уйти персонала. К тому же, следуя, видимо, некоему социальному закону и как показывает общая практика таких случаев, уходят по доброй воле в первую очередь лучшие специалисты, адекватную замену которым подобрать или воспитать достаточно сложно и даже не всегда возможно.

Одно из возможных, действенных усилий, если не единственное — это опять-таки поход к вышестоящему руководству «на поклон» с просьбой помочь удержать тот или иной бесценный кадр, но оно (руководство), как мы уже говорили, чем выше стоит, тем дальше от народа и его проблем. Также каждый последующий вышестоящий руководитель, менеджер, директор, даже понимая всю ценность уходящего

специалиста, четко знает, что удержание сотрудника обычно закончится увеличением выделенных бюджетных средств на персонал (увеличение окладов, надбавок и т. п.), а эти средства уже обоснованы и согласованы на всех этапах, заведены в КРІ каждого отдельного начальника, и пересмотр их также равноценен признанию своей некомпетентности. Как правило, ответ сверху будет стабильно одинаковый: «Вы – руководитель, и не можете решить свою проблему? Недостаточно опыта, компетенций на своей должности? Если сотрудник настолько незаменим, почему раньше не отработали по рискам, связанным с его уходом? Если собираетесь увеличить ему оклад, предоставьте план, как думаете в этом случае компенсировать увеличение расходной части? За счет сокращения кого-то/уменьшения чего-то?». Все эти вопросы заведомо ведут к негативным последствиям для просящего. Поэтому, в большинстве случаев, все возвращается на круги своя, то есть к непосредственному начальнику негласным ответом: «Твоя проблема, как хочешь, так и решай. Мы для того тебя сюда и поставили, чтобы таких проблем в этом секторе производства не возникало».

Ну да ладно, вернемся к нашим героям.

Пройдя все обязательные круги по подписанию обходных листов и прочих документов по передаче материальных и других корпоративных ценностей и дел, наши герои получили свои запыленные трудовые книжки из архивов отдела персонала.

Это событие, конечно, было решено непременно отметить в одном из излюбленных заведений в кругу уже бывших коллег и сослуживцев.

Собравшись своей шумной компанией, друзья, перво-наперво, решили обдумать план дальнейших действий. В ходе оживленной беседы, проходящей за распитием пенных и прочих горячительных напитков, было принято единогласное (уже традиционное) решение провести вечер в баре (пока сидится) и далее строго по плану - «куда ноги понесут». В этот вечер ноги понесли дружный коллектив сослуживцев сначала в ближайший клуб, где и нашла свой «последний приют» на этот вечер основная часть коллектива, затем в караоке, и оставшиеся «выжившие» участники этой неутомимой ночной гонки закончили данное мероприятие, плескаясь в бассейне одного из случайно открытых спа-центров.

— Куда думаешь пойти работать дальше? — спросил Василий слегка разомлевший от алкоголя и ночных приключений Сергей.

— Пока не решил, но хочется чего-то принципиально нового.

— Вот и я тоже подумываю... Крайне не хотелось бы попасть в еще одно болото а-ля наше предыдущее место работы.

— А может, нам свой бизнес замутить? — вдруг высказал свою мысль Василий, которая уже давно обитала в его голове, но вследствие некогда имеющейся «надежной финансо-

вой опоры» в виде работы в «болоте», до этого момента, так и не была высказана вслух.

— Можно попробовать, а что делать-то будем? — спросил Сергей, с интересом уставившись слегка помутневшими глазами на своего товарища.

— С этим, конечно, проблема. За годы, проведенные в болоте, в нашем арсенале профессиональных навыков остались: умение делать красочные презентации о чем угодно или вообще ни о чем, отписываться и выкручиваться из всевозможных ситуаций, а проще говоря — профессионально рассекать в бюрократической среде конторской волокиты.

— Да, с такими навыками нам путь только в бизнес-коучи или консалтинг, а их сейчас и без нас как собак... — грустно заключил Сергей.

— А может, попробуем создать свое маленькое производство? К примеру, очистные системы, ну или еще что-то. Только без всего этого... Ну, ты понял: отделы закупок, снабжения, охраны труда, договорные и прочие «прилипалы»? — с ноткой энтузиазма предложил Василий.

— Хм, так мы в этом ничегошеньки не смыслим, так-то...

— Ну зачем что-то смыслить? Можно продавать сами презентации, это-то мы умеем.

— То есть как?

— Взяли заказ, получили предоплату за проработку проекта. Накопали разной информации в интернете, более-менее по теме, сделали крутую презентацию и выкатили заоб-

ланный ценник за проект. Клиент в любом случае за проработку уже заплатил, ну, то есть за презентацию, а там, увидев ценник за реализацию этой затеи, непременно откажется от дальнейших действий. Вот и будем продавать презентации.

— Ну, можно попробовать. А в какой области?

— Например, очистные системы. Лучше по воде. Там более-менее все понятно. Да и современные люди сейчас все больше тяготеют к экологии, чистоте. Укажи на упаковке «эко» — все тут же туда руки тянут, а что сам товар из экологичного имеет только название, никого не волнует.

— Ну да, вода течет, фильтры стоят — значит, все, «очищенная», — с ноткой иронии в голосе заключил Василий.

— Ок. Тогда я завтра займусь сбором информации.

Конечно, после такой «серьезной прощальной» вечеринки на утро ни Василий, ни Сергей ничем таким заняться не смогли и приступили к проработке своей новой идеи только через два дня.

— Итак, я тут погуглил, там все довольно просто. Надо отобрать пробу воды, сделать анализ, подобрать фильтры, которые устранят все то, что там не так. Есть, правда, какие-то небольшие нюансы с давлением воды, ее составом, но, я думаю, это мелочи, которые на начальном этапе формирования презентации можно и упустить. Нашел пару инжиниринговых компаний и одного «профессора», которые смогут нам помочь на стартапе, если что. Также найдем какой-нибудь кол-центр, который нам поможет с первыми заказами,

заключим договора и в путь! — подвел результаты первого дня Василий.

— Отлично. Действуем.

Организовав юридическое лицо, коллеги стали ждать первых заказов. Практически на следующий день на них посыпался град звонков с техническими заданиями и просьбами предоставить коммерческие предложения.

— Алло, это компания «ЧистМедПром»?

— Да, слушаю.

— У нас в Макарье предприятие, вода идет только техническая, нужно бы как-то решить проблему. Вы таким занимаетесь?

— Да, конечно, только этим и занимаемся! Пришлите точный адрес, мы свяжемся с нашим представителем... Как вы сказали? Макарье? И в течение двух дней вернемся с коммерческим предложением по вашему вопросу.

— О, у вас тут есть представитель?

— Ну, конечно. Мы крупное предприятие. У нас представители во всех городах России и ближнего зарубежья.

Василий тихим шепотом попытался притормозить друга, которого явно понесло.

— Ближнее зарубежье не надо. «У нас даже виз нет», — прошептал он в ухо товарищу.

Но Сергей только отмахнулся рукой от совета товарища, будучи на самом гребне эмоциональной волны и наполненный такой решимостью, которой удивился бы сам князь Го-

лицын при взятии крепости «Орешек» во времена Великого Петра.

Разговор закончился, и друзья припали к карте России в поисках неясно услышанного и доселе неизвестного для них города (не то Макарья, не то Макарьево), но в котором, якобы, уже присутствует их представитель.

— Ля! Так это где-то за Уралом! — озабоченно воскликнул Василий.

— М-да. А помнишь Валерича из снабжения? Он говорил, что у него какие-то родственники где-то в той стороне живут. Может, доедет? Там делов-то всего - приехать, умное лицо научного работника соорудить, «жалом» поводить, воды в бутылку набрать, в ближайшую СЭС отвезти и нам результаты прислать.

— Сейчас выясню... Алло, Василич, привет! Узнал? Ну как сам? Как там работа?

После выслушивания продолжительного монолога Василича обо всех уже подзабытых друзьями проблемах их бывших коллег и прочих тяготах по-прежнему растущей бюрократической волокиты на их бывшем месте работы Василию удалось, наконец-то, перейти к главному вопросу.

— Слушай, у нас тут необходимость одна появилась, надо съездить в одно место и бутылку воды из крана набрать на анализ. Мы тут новым бизнесом занялись, воду чистим. У тебя вроде где-то в том месте родственник живет, за Уралом? Заодно и денег подзаработает.

— Да, это Николаич, дядька мой. Только ему лет уже за 70. Не факт, что доедет.

— То, что нужно, как раз сойдет за научного работника! Да и деньги пенсионеру в нашей стране никогда не лишние.

— Можно, конечно, попробовать. Ладно, пришлю тебе его телефон, а там как договоритесь.

После непродолжительных переговоров по согласованию стоимости услуг, товарищам удалось договориться с Николаичем. Надо сказать, что на так называемого «доктора наук» и работника «крупной инжиниринговой компании» Николаич, мягко говоря, не тянул.

Это был мужчина глубоко пенсионного возраста, небогатый лексикон которого имел уникальное отличие: почти к каждому слову добавлялась частица «на». Судя по всему, данная частица представляла собой сокращение одного из нецензурных выражений. В контекстах примерный смысл его можно было перевести как «Ну, я-на!» — «Да, это я, что собственно хотели, по какой причине интересуетесь». Иногда в пылу спора высказывало даже по два «на» на одно короткое высказывание: «А зачем надо-то на, вам-то на?», что в переводе означало «от чего собственно у вас возникла такая острая необходимость в получении данной информации?», а в особенно разгоряченных дебатах — даже по два «на-на» подряд в конце каждого предложения для придания высокоэмоционального контраста.

— Алло, Николаич?

— Я-на. Что надо-на?

— Ну что там с нашим заказом, съездишь-на? — непро-
извольно скопировав форму речи Николаича, спросил Васи-
лий.

— Съезжу-на? Токма деньги вперед переведите, — ворч-
ливым тоном ответил Николаич.

— Так уже перевели. Ты проверь, должны были посту-
пить. Ты главное помни, что ты для них научный сотрудник,
и поменьше там говори. Бутылку набрал, лицом поводил и
уехал. Оденься поприличней. Не как в театр, конечно, но,
чтобы вид был солидный. Мы всё-таки себя позиционируем
как большое инжиниринговое производство.

— Что-на? Да все будет как надо-на! Я этих... сразу
пристрелю, если что-на! Не на такие объекты-на ездил-на!
Как-никак на всех-на стройках прорабом-на 50 лет отъиша-
чел-на!

— Не-не! Там никого строить не надо. Наоборот, лучше
больше молчи. Молчи, молчи, миленький, — умоляющим
тоном упрашивал Сергей, понимая, что только одного «на»
может быть достаточно для разрыва дальнейших деловых от-
ношений с потенциально «дойным» клиентом.

— Да понятно все-на. Сообщайте адрес и когда ехать.

Перекрестившись, Василий с Сергеем отправили смс с ад-
ресом и стали ждать новостей.

Спустя два дня Николаич позвонил, сообщил, что все сде-
лал, с его слов, «в лучшем виде», и еще помог им по каким-то

производственным вопросам. Последний пункт — касательно помощи в производственных вопросах — вызвал у друзей некоторое беспокойство, и они решили позвонить на предприятие и уточнить, как все-таки прошел визит их «научного сотрудника».

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.