

ЯРОСЛАВ ПЛОТНИКОВ

РАБОТА И ЖИЗНЬ

в Германии, США, Канаде и Австралии



РЕАЛЬНЫЕ
истории
РЕАЛЬНЫХ
людей

12 интервью

с программистами из
России, Казахстана
Беларуси, Украины

Ярослав Плотников

**Работа и жизнь в Германии, США,
Канаде и Австралии. 12 интервью
с программистами из России,
Казахстана, Беларуси, Украины**

«Издательские решения»

Плотников Я.

Работа и жизнь в Германии, США, Канаде и Австралии.
12 интервью с программистами из России, Казахстана, Беларуси,
Украины / Я. Плотников — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-836206-4

Вы хотели бы после работы кататься на серфинге на австралийском побережье или любоваться панорамой канадских гор? Гонять по немецкому автобану? Съездить всей семьей в середине недели в Диснейленд? Рассказы наших программистов-контрактников, я надеюсь, вдохновят тех, кто мечтает пожить и поработать в США, Австралии, Новой Зеландии, Канаде, Германии или в любой другой стране, но не знает с чего начать, куда двигаться, как стать достаточно привлекательным для западных компаний-работодателей.

ISBN 978-5-44-836206-4

© Плотников Я.
© Издательские решения

Содержание

Благодарности	6
Вступительное слово	7
Об этой книге	8
1. Интервью с Николаем, г. Мельбурн	9
2. Интервью с Анатолием, г. Мельбурн	21
Конец ознакомительного фрагмента.	24

**Работа и жизнь в Германии,
США, Канаде и Австралии
12 интервью с программистами из России,
Казахстана, Беларуси, Украины
Ярослав Плотников**

© Ярослав Плотников, 2017

ISBN 978-5-4483-6206-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Благодарности

Огромная благодарность всем рассказчикам, включая тех, чьи истории не уместились в эту книгу. Ребята, вы молодцы, что поделились своими историями и фотографиями!

И конечно же, благодарю папу, моих братиков, дядю Вову, Алинхен и всех остальных, кто верит и поддерживает меня!

Вступительное слово

Дорогой читатель!

В этом, 2016 году, мне удалось закончить работу над книгой *Работа и жизнь в Германии, США, Канаде и Австралии*.

Это интервью-беседы (narrative interviews) с людьми, родившимися в России, Молдавии, Беларуси, Украине, Казахстане, Узбекистане, Киргизстане. Жители стран Балтии не включены в этот проект. Причина всего одна – как граждане ЕС, они находятся в несравненно более выигрышном положении относительно граждан Беларуси, Молдавии и других постсоветских стран.

Проинтервьюированы были программисты, разработчики, тестеры, аналитики и другие «айтишники», уехавшие надолго и даже навсегда, по программам *Greencard*, *Bluecard*, а также другими, преимущественно легальными путями.

Об этой книге

Настоящие авторы этой книги – сами рассказчики. Люди, которым удалось, как сначала казалось, невозможное. Не какие-то знаменитые, выдающиеся личности, а «обычные» люди, без особых сверхкапиталов, иногда не обладающие способностями к языкам. Люди как люди. Такие же как мы с вами. Вовсе не какие-то «тренеры успеха» или миграционные консультанты.

Задавая рассказчикам одни и те же вопросы, мне удалось собрать большое количество подсказок и рекомендаций. Пусть субъективных, но из жизни, то есть работающих.

Я верю в карму. Мои мысли, слова, намерения, действия (а также бездействие) определяют мое будущее.

Помните о том, что нам с вами неизвестны условия жизни и предшествующий опыт рассказчиков. Учитывайте, что советы исходят от другого человека. Пусть даже и успешного, но с другой судьбой. Это *его* правда. Очевидно, что у вас свой путь, своя правда, свой опыт. Это отдельная тема, о ней поговорим в другой раз.

Жизненные истории в этой книге, записанные на диктофон, публикуются без изменений. Хотя, если быть скрупулезно точным, я все-таки сделал микроизменения. Мое редактирование было направлено на то, чтобы сделать текст более «удобочитабельным».

Прежде всего, я удалил слова-повторения и исправил хронологию. Если какой-то эпизод рассказчик вспоминал под конец своего рассказа, этот эпизод я обычно перемещал в хронологически соответствующее место его истории.

Я не делал никаких «выжимок», обобщений и стилистических улучшений. Все рассказы на 100% достоверно воспроизведены со слов рассказчиков.

Появились вопросы?

Если возникнут вопросы к рассказчикам, пришлите мне письмо (указав в теме письма дату интервью и имя, кому адресуются ваши вопросы), и я перешлю его данному человеку, у нас такой уговор.

Кстати, мои примечания в тексте я выделил [*квадратными скобками*].

*Ярослав Плотников,
автор-составитель*

1. Интервью с Николаем, г. Мельбурн

Мы больше склонны к комфортной жизни, чем к превращению жизни в работу.

Это очень-очень про Австралию. Это очень четкая граница между твоей собственной личной жизнью и работой.

В целом все, ну, большинство людей заканчивает работу в пять – пять тридцать. В шесть тридцать метро, и дороги достаточно пустые, потому что все уже либо сидят где-то в пабах, либо дома с семьями. Очень мало кто работает после шести.

* * *

– Меня зовут Николай, Коля. Я из Питера, мне 33 года. Живу в Австралии, в австралийском «Питере» – это Мельбурн, его очень многие сравнивают с Питером. Живу здесь 2 года. Осенью 2013 года переехали. В конце лета – питерского лета, в начале осени. Поэтому в начале австралийской весны приехали сюда. Мы переехали вдвоем с женой. Так и живем – вдвоем.

Ноябрь, декабрь, январь – это считаются полумертвые сезоны, потому что все уходит уже в отпуск, и никакие решения не принимаются, и никого нанимать не хотят. Январь – все просыпаются после Нового Года, бизнес еще полумертвый, и в принципе, тоже мало кого набирают. Ноябрь – это подготовка к декабрю, то есть тоже достаточно все вяло на рынке труда. Я нашел работу в феврале. Как раз, как только закончился вот этот вот мертвый сезон по приему на работу. То есть в октябре приехал, а в январе я подписал контракт о том, что в феврале я выхожу.

Я приехал – у меня не было на руках ничего, кроме кредита российского. Кредит в смысле, то что у меня был долг. У меня была машина в Питере, которую за неделю до переезда стукнули, когда я продавал ее. И поэтому продажа, к сожалению, отменилась. Эта продажа должна была закрыть кредит, хотя бы частично. Машину починили, пока я был в Австралии. Мои родственники продали эту машину, за что им спасибо. И какая-то часть этого кредита была, собственно, погашена. Остальные деньги, которые я получал – это окончание проекта, удаленное. То есть, находясь здесь, я работал на Россию какое-то время.

Денег у меня не было живых. По сути, у меня не было сбережений, была какая-то работа, которую я мог делать удаленно. Но я ее заканчивал очень так быстро. Ну, деньги – они... их не было, их в действительности не было. Первые полгода мы с женой, что называется, делили дом с местными жителями. Тут просто в местном аналоге Avito нашли. «Гам три»¹ – сайт бесплатных объявлений. И на сайте объявлений можно найти предложение о том, что ищу соседа, соседку. В итоге, мы нашли вариант, когда мы делили дом между нами и еще одной девочкой австралийской. У нас была одна комната, у них, в смысле, у нее была одна комната. Одна комната была гостиная, и был огромный «бэк ярд»².

Мы работали здесь на позиции «клинер»³, это подготовка домов к сдаче. Официально. Так как, у нас визы, которые позволяют работать. И, собственно, клининг – он тоже какие-то деньги приносил.

¹ www.gumtree.com.au

² Англ. backyard – «двор за домом, как правило, с газоном.

³ Cleaner.

Первое, что видно здесь – это людей не оценивают по работе в принципе. И можно всегда увидеть, что когда какой-то обычный работник в грязной строительной одежде разговаривает с какой-нибудь сногшибательной блондинкой в бизнес-костюме – это абсолютно нормально. И поэтому, не важно, как ты работаешь, кем ты работаешь – к тебе люди будут относиться примерно одинаково. Ну, дальше зависит уже от твоей личности. И у меня достаточно много знакомых, которые работают в сфере cleaning – это, ну, либо там официантами, либо хоспиталити-сектор, он достаточно большой. Ты можешь рассчитывать на зарплату около \$20—25 в час, что достаточно большие деньги. То есть на эти деньги можно жить.

– Скажи, пожалуйста, как получилось, что ты получил визу, не имея на руках трудового договора с австралийским работодателем? Это было сложно, долго?

– В принципе, любая страна, позволяет приехать без работы. Америка – грин-карта, Австралия – то же самое. «Профессиональная эмиграция» это называется, когда ты доказываешь, что ты имеешь достаточный опыт работы, и у тебя специальность входит в список востребованных специальностей, который публикуется ежегодно. И тогда ты можешь получать эту визу.

У меня профессия та, с которой проще всего уехать из России – IT. Если быть более точным, это IT-консалтинг, финансовое планирование, отчетность, прогнозирование, бюджетирование и внедрение информационных систем в этой финансовой области. Собственно это достаточно узкая специальность.

Закончил я Санкт-Петербургский Университет, где-то там 2003—2004... Мой факультет – прикладная математика. Я начал работать сразу после окончания университета. Поэтому работаю в этой области уже лет двенадцать, и все это время, в принципе, не уходил. Бывали небольшие периоды, когда я уходил в соседние области, но всегда был во внедрении. Собственно в Питере занимался абсолютно тем же самым, чем занимаюсь здесь. Где-то на позиции между менеджментом и консалтингом, то есть я занимаюсь всем, начиная от внедрения систем как консультант, и заканчивая управлением персонала, продажами и так далее. В общем-то, абсолютно ровно то же самое. Здесь в Австралии, когда у меня есть проект, в подчинении у меня есть люди, команда, которой я управляю. У меня проектная работа, есть задачи, которые растягиваются обычно на месяцы. В России эти задачи обычно делятся около года, здесь они делятся около четырех-пяти месяцев. И если в этих задачах есть больше двух-трех человек, тогда я ими управляю. Зачастую эти задачи на одного человека, тогда я сам собой управляю. Когда-то мне нужно найти людей, и я их нанимаю. Это могут быть контрактники, это могут быть какие-то полноценные сотрудники.

В принципе, в Австралии, как и в странах наподобие Австралии – Америка, Европа, есть два типа работы: когда ты работник и когда ты независимый, сам себе начальник. Я – работник. Это называется full-time employee, то есть, я работаю на full-time – это тридцать семь с половиной часов в неделю. Но мне повезло, что у меня компания, которая особо не парится, где ты работаешь, сколько ты работаешь. Главное, чтобы ты выполнял задачи. Поэтому я могу работать и дома, могу работать и из офиса, могу поменять офис «Мельбурн» на «Брисбен», на «Перт» или на «Сидней». В принципе, никого это особо не волнует. У меня проектная работа. Проекты – они по всей территории Австралии, Новой Зеландии. Поэтому зачастую катаюсь (*улыбается*).

– Ты назвал свою профессию «IT-консалтинг». Что это значит?

– Это где-то посередине между разработчиками и финансовыми консультантами. У тебя есть компания. Компания, к примеру, производит трактора. У тебя есть твои расходы, твои

доходы. Ты производишь трактора и их продаешь. Хочешь понять, каким образом ты можешь оценить свой бизнес: сколько ты тратишь денег на производство, на зарплату, на аренду, на доставку, на все, что угодно. Сколько ты получаешь денег от клиентов, от продажи твоих тракторов. Обычно, когда у тебя компания маленькая, ты в эксельке делаешь табличку, где пишешь: «У меня есть Петя, Вася, кто-нибудь еще. У них зарплаты такие-то, у меня будут такие, собственно, расходы на зарплату. Я буду производить один трактор в месяц. На один трактор уходит две рамы, четыре колеса, что-нибудь еще, кабина. Они каждый стоят столько-то». Ты строишь некую модель производства. Если ты финансист, финансовый директор, если у тебя маленькое производство, обычно ты делаешь вот такую экселечку на очень таком высоком уровне. Проблемы начинаются, когда у тебя появляется несколько сотен сотрудников, ты производишь десятки или сотни тракторов, они все разных типов. Помимо тракторов ты начал продавать двигатели, может быть еще мобильные телефоны...

В этот момент у тебя Excel не справляется, и ты не понимаешь, сколько денег ты можешь заработать через месяц, год, через два года. Люди тратят время не на то, что они должны тратить время. В этом случае тебе нужны специальные системы, которые нацелены на задачи, которые делают это эффективно, быстро и хорошо. Моя задача – понять, когда компания тратит слишком много времени на поддержку Excel-файлов (хотя они могут это время тратить на анализ бизнеса), и предложить решение, которое поможет им решить эти проблемы. Помимо того, что предложить решение, моя основная задача – это настроить это решение. То есть создать новые таблички в Excel, которые будут взаимосвязаны между собой, с единой базой данных, в которую могут заходить одновременно пятьдесят человек, и заполнять свои данные.

С одной стороны, я выполняю бизнес-консалтинг, говоря о том, когда, какие области нужно автоматизировать. С другой стороны, я занимаюсь тем, что я создаю программный продукт, который позволит решать эти задачи. Я думаю, это очень знакомая картина. Достаточно много этого бизнеса в Австралии. Я думаю, ты слышал много раз, что в Австралии нет производства – мнение, с которым я не очень согласен. Но есть куча вот таких компаний, как моя компания, которая делает консалтинг.

– Сколько ты получаешь в месяц? В России такой вопрос считается невежливым, в таком случае, сколько специалист твоего уровня получает в Австралии на руки?

– Вопрос-то в самом деле нормальный. Сейчас мы наняли человека после университета, то есть с нулевым опытом. Выбрали одного человека из более сотни кандидатов, и хотели как раз «нулевого» получить для того, чтобы заниматься его развитием. Средняя зарплата в этом бизнесе вот с таким опытом – это 55—60 тысяч в год до вычета налогов. Мне достаточно сложно посчитать, сколько это будет в месяц. Это где-то пять тысяч, но дальше будут вычитаться налоги. Налоги с этой зарплатой – они не очень большие, они около 15—20%. Я, честно говоря, не знаю. Ну, наверное, около четырех-трех с половиной тысяч.

Это начальная зарплата. По ходу дальнейшего развития, зарплата увеличивается достаточно серьезно. Есть куча всяких разных продуктов, есть так называемые дешевые продукты и есть дорогие продукты. Если ты специалист в продуктах CART, твоя компания будет зарабатывать на тебе большие деньги и ты будешь получать большую зарплату. Под большой я понимаю до двухсот тысяч в год. Это достаточно большие деньги. А если у тебя средний продукт, ты на старших позициях (senior-консультанты), будешь получать от ста до ста тридцати – ста сорока.

У меня позиция старшего консультанта. И там то я получаю как раз в этом диапазоне: от ста до ста пятидесяти. Но я могу сказать, что мне невероятно повезло получить такую зарплату в первые полгода после приезда в Австралию. Потому что есть статистика зарплат в первые несколько месяцев после приезда в Австралию и они обычно сильно меньше. Самое сложное – это получить первую работу. Очень сильная конкуренция и стараются люди брать тех, у кого уже был локальный опыт [работы в Австралии]. Поэтому очень многие соглашались на абы какую зарплату, ну и потом уже начинают расти. Мне не то, чтобы совсем повезло. Был такой долгий проект в этом направлении, но у меня получилось получить эту зарплату через полгода после приезда в Австралию. Это очень-очень круто.

– Как долго длилось оформление документов в твоём случае?

– Очень долго. Это не нормально. У нас это длилось несколько лет, а у меня несколько друзей последовали за мной, и у них это длилось несколько месяцев. В среднем этот процесс, если подходишь под все требования, будет, наверное, идти около года. Он включает в себя сдачу экзамена английского языка, подтверждение того, что у тебя есть специальность. Специальная организация будет проверять твой опыт работы. Подтверждают, что да, ты действительно работал по этой специальности, да, действительно специалист, который подходит под описание специальности и выдают бумагу. С этой бумагой можешь уже идти на следующий уровень, подтверждаешь, что да, я могу ехать в Австралию. И там уже, на третьем уровне, третья организация будет проверять все бумаги, и после этого выдавать или не выдавать визу. Это все делается удаленно: ты отправляешь бумаги в Австралию почтой или курьерами.

Признают ли пересылку документов по электронной почте? Где-то признают, где-то нет. Это меняется медленно, поскольку они часто требуют оригинальные подписи. Со сканами достаточно сложно прислать оригинальные подписи. Они проверяют, отправляют тебе письма, либо звонят, уточняют. Могут звонить твоему работодателю и уточнить, действительно ли работал этот человек, и действительно ли он делал вот эти обязанности, которые описаны у меня. Это отдельный бизнес, и такой достаточно успешный бизнес. Ну, он примерно одинаков во всех странах. Просто порядки этих шагов – они разные. Есть Америка, где есть гринкарта, где любой человек, независимо от того, что он делает, может поехать в Штаты. Здесь немножечко другая картина.

– Как и когда появилась идея уехать из Питера в другую страну?

– Наверное, в две тысячи... каком там?... восьмом, девятом году, где-то там. Ну, она не была какой-то другой страной. Это было, наверное, только две страны, которые я рассматривал – это Англия и Австралия. Первый момент – это английский язык, потому что я знаю английский язык и не знаю других языков. Понятно, что в другие страны без родного языка достаточно сложно уехать. Ну, или, точнее, уехать может быть просто, но построить что-то там будет сложно. А дальше: насколько открытая страна для эмигрантов, насколько она относится положительно к эмигрантам.

Я думаю, что ты знаешь про Германию достаточно много, что, если ты – эмигрант, ты – эмигрант. Очень такое сильное отношение к тебе как к эмигранту. В Австралии все эмигранты. У меня на работе, на самом деле большинство австралийцы. Но обычная ситуация в компаниях, наверное, то, что большинство – это эмигранты из любых других стран, но не из Австралии. Это был второй, наверное, фактор. Третий фактор – это все остальное, такое, как, политика, погода, люди, города, природа и так далее. Америку не хотели с самого начала. Канада показалась еще более скучной, чем Австралия. Англия, закрыла визы на тот момент, и к сожалению, мы не могли подаваться в Англию. Ну, или к счастью, не знаю. Австралия подошла.

Это было очень долгосрочно и... ну, тут ты никогда не знаешь, понравится в другой стране, или не понравится. Поэтому мы ни в коем случае не обрубали концы, не сжигали мосты. Мы понимали, что мы пробуем поехать в другую страну, поэтому у нас не было никаких особых накоплений. Если она понравится, мы можем там оставаться. То есть, мы не то, чтобы бежали из России. У нас нет какой-то ненависти, или там каких-то негативных эмоций по отношению к России. Это была именно попытка поменять что-то в своей жизни в лучшую сторону. Поэтому это был такой долгосрочный проект по оформлению всех документов, подготовки знакомств. Но на самом деле, самое главное – это знакомства. Если у тебя есть знакомства, если ты делаешь свое имя, то ты можешь начинать в любой стране. И потом уже переезд – вполне осознанный.

У нас, был достаточно сложный процесс. Мы подались на визу, наверное, через полгода, после того, как приняли решение.

Что нужно было сделать? Строишь некий план действий. Там перед подачей на визы происходят два этапа, о которых я говорил – это сдача экзамена английского языка, и подтверждение специальности. Перед этим я готовился достаточно долго со специальными преподавателями, потому что этот экзамен IELTS по английскому языку – это, скорее, экзамен очень формальный по конкретным спецификам. Ты можешь быть англоговорящим с рождения, но ты не сдашь этот экзамен. Потому что ты не знаешь, как его сдавать. И очень много времени и денег уходит на подготовку именно к формату этого экзамена.

В любом случае, эти этапы я завершил, а вот, подал на визу, подождали мы, наверное, где-то полгода. После чего мне прислали отказ. Сказали, что... Ну, там была очень такая некрасивая история с их стороны. Они... Непонятно, где была ошибка: либо компьютерная ошибка, либо моя ошибка, но суть в том, что в заявлении была опечатка. И она была настолько очевидной опечаткой, но Австралия решила подойти очень формально и отказала мне во въезде. И этот отказ пришел на мой день рождения, утром.

Эмоциональные, такие времена были. И как раз, это был сентябрь, а в июле они поменяли все правила подачи. И мы были очень рады, что мы успели подать по старым правилам. Новые правила гораздо более строгие. Ну, собственно, пришел отказ. Мне надо было второй раз подавать. Отказ – это просто потеря времени и денег, по сути. Формально никто тебе не запрещает подавать еще раз. Но мы потеряли очень много времени и достаточно много денег на этом. Потому что по новым правилам мы, наверное, ждали еще где-то год или полтора, для того, чтобы могли подавать по правилам. Чтобы формально удовлетворять новым правилам и требованиям. И наверно потому, что по новым правилам, мы ждали еще где то год или полтора. И уже потом, подавшись во второй раз, мы опять подождали где-то полгода, и как бы, в этот раз все хорошо.

Как только ты понимаешь, что идешь [*продвигаешься по пути миграционного процесса*], ты просто находишь... ну, мы нашли community – это форум в интернете по эмиграции в Австралию. В этом community было все очень детально описано: как начинать, что делать. По шагам: где какую информацию искать, кому что писать. Поэтому, кто ищет, тот найдет... Как мы этот форум нашли? Google, или этот, Yandex тогда был более популярен.

– Ты вот говоришь: «Я сдавал». А жена? Ей надо было сдавать?

– Настя сдавала экзамен, то есть... там было все нормально. Ей надо было сдавать только на последнем этапе. Тут правила очень простые. Либо вы доказываете с помощью экзамена, что супруг или супруга, он или она, может общаться на английском языке. И тогда просто въезжаете. Либо, если знания языка нет, то надо заплатить некую сумму. Когда я подавался

во второй раз, это было, по-моему, около пяти или шести тысяч долларов. И потом, по приезду в Австралию, этот супруг, или супруга, может потратить, ну, формально потратить эти пять тысяч долларов на обучение английскому языку. То есть, ты гарантируешь то, что Австралия сможет тебя, если что, обучить. Если ты не хочешь, то можешь не учиться. Но деньги ты уже потратил.

– Какие были первые впечатления по приезду в Австралию?

– Ну, тот самый форум, community, дал помимо информации еще и друзей. И мы первый месяц жили у друзей, за что им безумно благодарны. Первый раз, как увидели на самом деле. Потому что до этого только переписывались. Скайп и так далее. Созванивались пару раз. Поэтому у нас была очень и очень хорошая информационная поддержка с самого начала. Мы четко понимали, что надо делать, какие документы оформлять, где надо искать дом и так далее. Нам помогли в этом очень серьезно. Вот сейчас, конкретно прямо сейчас, у меня точно такие же друзья. Они у нас живут, потому что они только что переехали в Мельбурн и им нужно искать дом. И это уже не первый раз. То есть, мы стараемся как-то... продолжать это, да. Это важно. Когда люди приезжают, особенно, если они приезжают первый раз, они ничего не знают. И если у них есть место, где остановиться на первые несколько недель – это дает очень положительный заряд.

– Вот прошло уже два года. Какое сейчас отношение к Австралии? Это был правильный выбор? Или думаете куда-то дальше ехать?

– Пока это правильный выбор. Пока эта страна дает то, что мы хотим. Ну, и мы даем, наверное, то, что мы можем давать этой стране. А дальше? Дальше будет интересно. Увидим. Но, в любом случае, нам осталось два года до получения австралийского паспорта. И это задача номер один – мы должны получить паспорт, потому что иначе... (*пауза*), как бы, иначе это все зря. Паспорт австралийский – он будет давать некую дополнительную гарантию, дополнительную свободу. Потому что, если ехать куда-то дальше, то это точно также надо ждать где-то четыре года, восемь-десять лет.

Мне сейчас пришло предложение о работе в Штаты. Я сказал, что нет. Штаты – это все по поводу работы и бизнеса. Штаты дают тебе невероятную возможность построить свою собственную карьеру и заработать деньги.

Мы больше склонны к комфортной жизни, чем к превращению жизни в работу. Это очень-очень про Австралию.

Это очень четкая граница между твоей собственной личной жизнью и работой. В целом все, ну, большинство людей заканчивает работу в пять – пять тридцать. В шесть тридцать метро, и дороги достаточно пустые, потому что все уже либо сидят где-то в пабах, либо дома с семьями. Очень мало кто работает после шести.

В Штатах это все по поводу работы, там все построено на этом. Никакой социальной политики. Государство не будет о тебе заботиться, если у тебя нет хорошей работы. В общем-то, это, наверное, какие-то основные причины, по которым Штаты – нет. Хотя, если ты хочешь чего-то специально достичь, то Штаты дадут тебе больше потенциальных возможностей этого достичь. Не то, чтобы тут этого нет. Просто в Штатах этого больше.

– С того момента, когда вы решили уехать в 2008 году, и по сегодняшний день можно выделить какие-то вехи, когда жизнь меняла свое направление?

– Ну, во-первых, как только ты принимаешь решение, как только ты говоришь: «Да, я хочу уехать», – ты начинаешь строить какие-то планы на ближайшие год-два. Когда мы в пер-

вый раз подались на визу, мы понимали, что через максимум год нам дадут визу, и мы уедем. Может быть, максимум, через два года мы уедем. Это значит, что ты не можешь принимать потенциально важные решения, находясь в России, которые будут тебя связывать с Россией по истечении двух лет. То есть, ты не можешь купить квартиру в ипотеку, ты не можешь вписаться в start-up, который только-только начинается, и который сможет тебе принести дивиденды через три года.

Потом начинается ситуация, что, конечно, планы – это хорошо, но реальность – она немножко другая. И через год, как бы, ты понимаешь, что ты принял решение о том, что ты не хочешь чего-то начинать, потому что ты рассчитывал через год – полтора года уехать из России. Но тебе Австралия присылает отказ. В следующий раз ты подаешь через два года. В следующий раз ты получаешь визу через год, и уезжаешь, в итоге, через четыре-пять лет.

Когда я получил отказ, я поменял работу. Я поменял работу, исходя из того, что я уеду из России после этого. И, поскольку, у меня уже был опыт достаточно серьезный тогда, я поменял работу на достаточно высокие позиции. И я изначально говорил с руководством о том, что «ребята, это все конечно, хорошо, но я с вами не очень надолго». И вот этот подход к жизни, что ты, находясь там, ничего долгосрочного планировать не можешь. Это достаточно сложно. Ты постоянно живешь в каком-то ожидании. Вот это, наверное, самая главная веха. Как только ты принимаешь решение, что да, ты уезжаешь, у тебя перестают существовать долгосрочные планы нахождения в России.

А потом была веха отказа, когда все перепланировали, как-то было непонятно, что происходит. Сможем ли мы удовлетворять новым требованиям? Получится ли у нас, в принципе, уехать в другую страну? Такая глобальная эпоха переоценки. Опять для меня работа несколько раз.

Потом, когда ты получаешь визу, у тебя начинается следующий этап. Потому что, как только ты получаешь визу, у тебя начинают тикать часы – момент, до которого ты обязан въехать в страну, чтобы не потерять эту визу, которую ты только что получил. Там такой момент, что ты получаешь визу, мы оба получили в феврале, и нам говорят о том, что «вы обязаны въехать в Австралию до февраля следующего года. Если вы этого не делаете, виза истекает. Не получилось? Ну, пока».

И, собственно, в этот момент начинаешь опять понимать, что... и визы даются всегда неожиданно. Ты не знаешь, когда это произойдет. Кому-то дают визу через два месяца, кому-то – через два года. Поэтому это тоже очень такой момент... как бы, ты не можешь планировать купить билеты, там, за год, потому что ты не знаешь, когда тебе дают визу.

В итоге в феврале нам дали визу, и начался следующий период планирования, потому что – отлично! – теперь мы можем покупать билеты, теперь мы можем уезжать. И с этого момента ты начинаешь закрывать все незаконченные дела. Это тоже такое о-очень... ну, мои последние полгода в России – это один из самых сложных, наверное, периодов в моей жизни, потому что я работал чуть ли не по двенадцать часов в день, потому что надо было заканчивать дела, надо было нанимать людей. У меня опять же позиция была достаточно серьезная, и в это же самое время нужно планировать, что я буду делать в Австралии первые месяцы. Нужно понимать, каким образом я буду искать работу, ну, то есть это вот такой тоже эмоционально очень сложный период. Даже сложнее, чем первоначальные месяцы в Австралии.

– Какие были две самые большие трудности, и как ты их преодолел?

– Сдача экзамена по английскому языку. Я сдавал, наверное, экзамен раз восемь или девять. Каждая сдача – это порядка, сейчас не знаю, там двухсот-трехсот долларов, плюс еще...

Ну, английский язык я сдал. В какой-то момент Австралия, на, буквально, там пару месяцев ослабила правила, и я влез в эти ограничения. Я знаю людей, которые сдавали по двадцать раз, по пятнадцать раз. Это действительно ужасный экзамен, потому что он настолько построен на каких-то формальностях, а не на знании языка, что некоторые люди со слабым характером не подходят под этот экзамен. И им приходится сдавать, там, по пятнадцать раз. Хотя у них язык английский, там, в разы лучше, чем у меня.

Вторая сложность... Сам отъезд. Сам отъезд был очень сложный. Мы переносили отъезд, потому что у меня был очень большой проект в Москве. И надо было его завершать как-то. И вот эти вот моменты: я был ключевым сотрудником и у меня проект... он покатился бы вниз, если бы я завершил бы проект неправильно. Ну, собственно, поэтому они такие и получилось, последние полгода...

Ну, а дальше, поиск работы здесь, в Австралии. Это интересный процесс. Про него можно рассказывать долго. У меня, в целом, все получилось опять же исключительно из-за того, что у меня знакомые были по всему миру, которые знали мою работу, как я работаю. И благодаря этим знакомым, я начал строить знакомства здесь, которые потом вывели уже меня на компанию, в которой я сейчас работаю. Я работал какое-то время бесплатно на них... Несколько месяцев, по несколько часов каждый месяц. То есть, я им просто помогал делать бизнес. У них не было бюджета на то, чтобы меня нанять. Ну, я и говорю: «Окей, не важно, давайте я просто буду вам помогать. Я при этом не теряю квалификацию, а вы убеждаетесь в том, что я хороший специалист».

Вообще волонтерство в Австралии развито очень сильно. Это и очень хорошо, и очень плохо. Очень хорошо потому, что это очень благородно. В принципе, хорошо. Я, последние, наверное, девять месяцев работаю волонтером на радио. То есть, я несколько десятков часов в месяц, трачу просто потому, что хочу помочь радиостанции с хорошей музыкой. А плохо потому, что, в принципе, радиостанция живет только за счет волонтеров. Все люди, которые работают на радиостанции: ди-джеи, айтишники, финансовый директор, сам директор – они все работают бесплатно.

– А что это за радиоканал, и какую роль ты там играешь?

– Да их полно. Я работаю на Golden Days' Radio – то есть «Золотые дни», которая играет музыку, 70-х, 60-х, 80-х. Основная часть людей, которые там «работают» – это люди семидесятых... им семьдесят, восемьдесят, девяносто лет. И есть какая-то часть молодых тоже, что очень круто. Ну, просто очень хорошие люди. Я работаю там – секретарь, администратор, одну смену трехчасовую. Когда ди-джей сидит в студии, я сижу на телефоне, принимаю звонки, говорю: «Здравствуйте! Golden Days' Radio. Как Ваши дела?» Общаюсь с невероятно милыми людьми, потому что, в принципе, люди звонят одни и те же. И они просто рассказывают, там: «Спасибо, что вы играете музыку. Какая сегодня чудесная погода!» и все остальное. Ну, то есть, мне хорошо. Мне от этого хорошо, от того, что я делаю им хорошо. И это, как бы, очень-очень такая особенность Австралии. Поэтому, когда я работал, когда я давал какие-то результаты в моей области бесплатно, это тоже было более-менее стандартно. Это не необычно.

А плохо это потому, что у меня есть знакомые, которые в театральной индустрии. И если ты, там, актер, или хочешь поставить спектакль, или ты шьешь костюмы, большинство студий будут говорить: «Да, конечно. Только вы понимаете, что вы нам бесплатно это сделаете?» То есть, очень сложно перейти эту границу от бесплатной работы к платной работе. Потому что, это принято – бесплатно работать. Но с другой стороны, это не всегда правильно – бесплатно работать.

– На какие средства вы жили в первое время? Удаленная работа?

– Во-первых, Австралия – дорогая страна, но можно жить достаточно экономно. Мы жили достаточно экономно. Мы тратили на аренду порядка, наверное, двухсот долларов в неделю, это, по-моему, восемьсот долларов в месяц. Может быть, тысяча долларов в месяц, не помню. На продукты, если ты хочешь, можно тратить не очень большие деньги. Мы далеко особо никуда не путешествовали. Катались, конечно, часто. Была ли машина? Нет. У меня машины до сих пор нет. Арендовать можно машину, public transport тут отличный – автобусы, поезда, трамваи. Все хорошо. Ну, я до сих пор без машины.

– **Какие у тебя были знания английского языка на момент приезда? И как было вначале: трудно или не трудно общаться?**

– Ну, у меня не отличный язык до сих пор. У меня не было отличного языка. Он хороший, разговорный. Сложно не было никогда. Я могу разговаривать с кем угодно, в принципе, о чем угодно. У меня нет барьера, у меня нет очевидного такого акцента. Но у меня есть проблемы со словарным запасом. Я достаточно сложно могу обсуждать какие-то бытовые темы, достаточно легко могу обсуждать деловые темы, потому что я в этой области работаю, в том числе с иностранными партнерами. Поэтому по работе было общаться достаточно легко.

У меня был один коллега, которого я начал просить говорить помедленнее. Но, точнее, как, опять же, профессионально нет никаких проблем. Как только он начинает рассказывать какие-то бытовые вещи... половину терминов я не знаю, поэтому тут быстро теряешь нить. Поэтому начинаешь переспрашивать. Но, это коллеги, это небольшая проблема.

В жизни... опять же, поскольку Мельбурн, ну, все большие города Австралии – они, в основном эмигрантские города, как бы. Во-первых, это значит, что на тебя никто не смотрит криво потому, что ты не говоришь на идеальном английском, все это понимают. А во-вторых, ты понимаешь, потому что все эмигранты, за исключением некоторых наций, когда они хотят говорить на английском, они говорят на очень, ну, таком понятном английском.

Поэтому, это не очень сложно. Ну, это как во Вьетнаме разговаривать на английском с вьетнамцами – ты их всегда поймешь, потому что они говорят на плохом английском, ты говоришь на каком-то английском, и это достаточно легко.

– **Если бы ты снова повторил свой жизненный путь, учитывая сегодняшний опыт, знания, что бы ты сделал по-другому?**

– У меня как-то, на самом деле, получалось наоборот. В какой-то момент мне предложили работу, когда я был еще в Питере, в компании «Марс», на тоже достаточно хорошей позиции. Там был невероятно сложный отбор. Я поехал, и меня выбрали, и это было такое очередное большое решение в моей жизни: хочу ли я поменять что-то. Это был как раз проект с продуктом «Саб», про который я сказал, что это дорогой продукт. Я отказался. В итоге, у меня был очень долгий разговор с моим, тогда текущим начальником, который был владельцем бизнеса. В итоге мне дали какую-то долю бизнеса, убедили остаться. Или еще. Мне отказали в визе, и я не поехал в Австралию на три года раньше.

Смотря сейчас на все эти решения, я понимаю, что они сыграли очень большую роль для того, чтобы я был там, где я сейчас нахожусь, в той позиции, где я сейчас нахожусь. Я считаю, что мне повезло. Все эти, как бы, неудачи, на самом деле, привели к результату, который мне очень нравится.

Поменять что-то? Не знаю, мне... может быть, повезло... Я нахожусь на очень хорошей позиции. У меня достаточно серьезная зарплата несмотря на то, что я живу здесь меньше двух лет. Это показатель, которого, в общем-то, достаточно сложно достичь.

– У каждого человека в жизни есть и периоды спада, и периоды подъема. Я их называю английскими словами «ups» и «downs». Когда у тебя бывают твои «downs», что тебе помогает оставаться на плаву, не прогибаться, продолжать?

– Я купил мотоцикл. Это помогает. Мотоцикл по Австралии, по австралийским дорогам – это, конечно, была одна из мечт давних. К сожалению, не сдал на мотоправа в России. Это бы сильно упростило ситуацию здесь. А, да, это вот, кстати, вещь, которую я бы изменил: я бы сдал на мотоправа в России.

Дорогие ли права? Дорогие – это полбеды, тут все дорогое. Проблема в том, что очень многоступенчатая система получения прав. Сначала получаешь права ученика. Какое-то время катаешься на правах ученика. Получаешь следующий уровень, катаешься три года на следующем уровне. Потом получаешь уже последний уровень. Самое главное ограничение в том, почти три с половиной года, ты не можешь иметь ни одного пассажира. То есть, все это время ты обязан кататься один.



© Фото из личного архива рассказчика

У меня постоянно есть некое желание изменить профессионально свою жизнь. Австралия была признана недавно самой дорогой страной в мире. Это значит, чтобы купить дом, посадить дерево и родить ребенка, тебе нужно очень много денег. И даже с моей зарплатой, чтобы заработать на какой-то первоначальный взнос кредита в банке, мне нужно работать несколько лет. Чтобы просто заработать на первоначальный взнос.

Здесь эта ситуация похуже, чем в Москве. На самом деле и похуже, и похуже. Оба варианта. Поэтому хочется понять, каким образом этого достичь. Пока что я в процессе понимания. Влезать в какой-то кредит просто для того, чтобы отдавать все деньги, достаточно сложно. Притом что сейчас я живу достаточно нормально. С точки зрения того, что не очень скромно, и не жалею. Мы путешествуем периодически.

Окей, я сейчас работаю. А что дальше? Бороться надо только одним способом – это понимать, какие возможности у тебя есть. Строить план по реализации этих возможностей. Ну, и дальше как-то его выполнять.

Я хочу открывать свой бизнес. Но проблема в том, что, чтобы начать свой бизнес, который будет приносить, там, полмиллиона в год, не очень понятно, где это найти. Ну, я условно говорю – полмиллиона в год. Не знаю – триста, четыреста тысяч в год.

Начинать какой-то бизнес совсем с нуля – это значит, что у тебя будет первоначальный доход порядка тридцати – сорока тысяч в год. Это значит в четыре-пять раз меньше, чем у меня сейчас. На такой уровень очень сложно переходить. Я об этом часто думаю. Да, я хочу иметь свой бизнес. Да, я хочу. Но я хочу, чтобы этот бизнес приносил большие деньги. Тут я могу делать свое имя и как исполнитель, и как управленец. И постепенно, что-то хорошее – оно само придет.

– На пути в Австралию, а также уже в стране, бывали приятные сюрпризы, совпадения, внезапная поддержка?

– Какие еще были приятные неожиданности? – Естественно, это первый месяц в Австралии. Это помощь очень-очень важная, которую мы получили. Ну, какие-то моменты, конечно, они есть. И люди хорошие – они есть, их много. И они помогают частенько.

Я неожиданно получил работу. Ну как бы, ожидажно-неожиданно. Я не знал ничего о той компании... То есть, я общался с коллегой, женщиной, из той компании, на которую я работал. И она в какой-то момент мне говорит: «Слушай, а что ты не позвонишь вот этим вот. Они искали же себе...». А я говорю: «А я не знаю об этих вот». Она говорит: «Ну, давай я позвоню и спрошу, что у них есть. Может, они хотят сейчас нанимать людей». В итоге, она позвонила и сказала: «Знаешь, они вот вчера открыли вакансию в Мельбурне». Это было очень неожиданно. Буквально через неделю у меня был подписан договор о том, что я начинаю свою работу.

Следующий неожиданный шаг был потом, когда через полтора месяца после начала работы мне подняли зарплату на тридцать пять процентов. Я ничего не спрашивал. Я понятия не имел об этом.

– Какие качества характера помогают, если ты хочешь уехать в другую страну?

– Знакомства. Это первое, что тебе потребуется. Это самое главное. Мы жили первый месяц со знакомыми из Казахстана, с которыми мы никогда не виделись, просто общались, познакомившись по интернету на эмигрантском форуме.

(Пауза.) Ух! Вот прямо сейчас я получил подтверждение о том, что меня может ожидать следующая работа здесь, в Австралии. С повышением зарплаты. Это, как бы, та работа, на которую я рассчитывал последние пять лет. Вот прям вот сейчас. Минуту назад. Я к тому, что неожиданности приходят. Собственно, вот это письмо пришло из Германии по поводу работы на американских работодателей из Австралии. При этом я просил зарплату еще выше, чем у меня сейчас. И, как бы мне сказали: «Ну, все okay» Это большое решение. Это значит, что у меня будут командировки в Штаты каждые несколько месяцев на пару недель. При этом иметь начальника в Германии.

Это к тому, что знакомства. У меня вот, я с этими немецкими знакомыми начал общаться около восьми лет назад. Если бы у меня не было этих знакомств, если бы я их не поддерживал, не развивал бы, этого письма бы не было. Если бы у меня бы не было знакомых в форуме, у меня бы не было первого месяца в жизни в Австралии, который дал мне, как бы, старт. Если бы у меня не было знакомств в Англии, меня бы не порекомендовали австралийской компании, с которой я сейчас работаю. Это, наверное, самое главное, куда бы ты ни поехал, что бы ты ни хотел делать. Если ты хочешь просто жить, просто отдыхать, или работать и быть кем-то, то знакомства тебе помогут.

– Какие два самых важных совета ты бы дал тому, кто хочет уехать и жить в стране своей мечты?

– Самое главное – это не надевать розовые очки. Австралия – это хорошая страна, но это не идеальная страна. У нее есть огромное количество экономических, социальных, бытовых проблем. При этом, называть эту страну страной моей мечты – наверное, не очень верно

с самого начала. Это страна, в которой тебе может быть комфортно, это да. Но, если это будет страна мечты, то будет большое разочарование, которое может тебя откинуть потом назад.

И второй самый главный совет: эта страна может даже не оказаться комфортной страной. Поэтому ты спокойно поедешь домой. Так что не надо сжигать мосты. Не надо говорить, что страна, в которой живу – это страна, в которой все плохо и ничего хорошего не может быть, и все люди – идиоты.

Я знаю некоторых, переехавших, которые «сожгли» все, что у них было в том месте, откуда они уехали. Они приехали в другую страну, и она им не подошла. И они какое-то время пытались существовать, не только экономически, но более, наверное, психологически. Потом, сломленные, возвращались обратно, где они всех послали, сказали, что «вы – лохи, а я уеду в счастливый мир». В итоге, ты приезжаешь и говоришь: «Я был не прав». Ну, и так ты ломаешь свою жизнь. Это очень большое решение. Поэтому нужно всегда уезжать с настроением туриста. Просто подумать, что ты турист. Понять, сможешь ты тут жить, или не сможешь. Ответов может быть два: да или нет. Всегда. Даже, если ты уверен, что ответ всегда – да. Это абсолютно нормальный совет, потому что любые твои ожидания, они могут быть ошибочны, и это нормально.

— Какие три книги или фильма, оказали на твою жизнь очень большое влияние?

– Полно таких книг. И Мураками, и Гаррисон, и, естественно, Стругацкие. Вот, а которые повлияли, наверное, больше фильмы: «Плати вперед». Какие-то эмоциональные, добрые фильмы. Потому что я хочу верить в добро, в добрых людей. И когда ты видишь фильмы про это, ты начинаешь верить в это еще больше. Поэтому, в принципе, любые фильмы, наподобие «Плати вперед», очень радуют. Мультки. Мультки – это отлично. Смотрите мультки. Сейчас проходит в Мельбурне фестиваль анимации. Собственно, это тоже отдельный источник энергии – увидеть его.

– Что ты мог бы сказать напоследок, какими словами ты бы закончил свою историю?

– Ну, бывают негативные случаи, и это нормально. Я знаю много людей, у которых не получилось ничего. И это нормально. При этом возможно, у кого-то из них по приезде обратно получилось все гораздо лучше, дома. У кого-то нет. Кто-то до сих пор в поиске. Я знаю девочку, которая переехала сюда вместе с нами. Они жили здесь восемь или девять месяцев с ее мужем. В итоге этого путешествия они развелись, потому что, очень сложный период был. И мальчик сейчас в Питере, а девочка в Японии. Девочка, по крайней мере, выглядит счастливой. В итоге, как бы, все сыграло свою роль, в хорошем смысле. Но это [*миграция*] очень большое изменение, поэтому не нужно никаких сверхожиданий, что все само сложится идеально и хорошо. Бывает по-разному, и это нормально. Это хорошо. Это жизнь.

25 июня 2015 года

2. Интервью с Анатолием, г. Мельбурн

Эмиграция это просто способ развития. Путешествие – это тоже способ развития. Это выход за грань комфорта, за рамки комфортной зоны, в которой большинство людей живет и из-за существующих рисков просто предпочитает не высовываться. Но развитие предполагает как раз выход за рамки комфорта.

Поэтому я всегда за то, чтобы люди больше путешествовали, больше смотрели другие страны с тем, чтоб понимали, что весь мир одинаковый, что большинство проблем в мире, создано просто искусственным созданием конфликтов и противоречий и натравливанием одних и тех же людей. Мир – одинаковый, люди везде одинаковые и общественные структуры везде одинаковые.

* * *

– Меня зовут Анатолий. Родился я в городе Ленинграде, в стране СССР. В данный момент проживаю в городе Мельбурне в Австралии. Я снимаю, на пару с еще одним человеком двухкомнатную квартиру. Почему на пару? Ну, у меня просто нет долгосрочных планов по части жизни в Мельбурне на данный момент. А для краткосрочного проживания – это наиболее оптимальный вариант.

Вуз я не заканчивал. С 17 лет я работаю в области IT и продолжаю в этой области работать. Если совсем просто, то я сисадмин. В прошлом работал в топ 10 компаний по миру, таких, как EMC, HP, и достаточно долго я работал как независимый консультант через свою собственную компанию.

Я родом с Большой Охты, но последние несколько лет перед отъездом жил в Коломягах в Приморском районе. Пожить за границей хотелось, наверное, со школьных времен. Другое дело, что особо возможностей не было. Когда такая возможность появилась, то практически сразу я начал практические шаги осуществлять.

Во-первых, профессионально готовился, с тем, чтобы наработать багаж профессиональных знаний. Где-то до 2003 года не было возможности уехать чисто финансовой. В дальнейшем, когда уже профессиональные навыки появились, и работа уже стала позволять сохранять какие-то средства – уже появилась возможность об этом задумываться.

Где-то в районе 2003 года я поменял работу. До этого я работал в русской компании, прошел там несколько этапов от самой простой должности до начальника отдела. Плюс очень сильно с профессиональной точки зрения там подучился, и компании помог очень сильно изменить отношение к IT-инфраструктуре.

Через определенное время стал устраиваться в компании иностранные, специально, чтобы практиковать язык. И, соответственно потом устроился на работу в тогда еще немецкую компанию, с понижением в должности, с тем, чтобы немножко подучить язык. Это было в Питере. Там практически вся команда была русская, но бизнес-языком был английский. Часть менеджмента была немецкой и все продажники были со всей Европы.

Чему я там научился? С профессиональной точки зрения очень многому. С процедурной точки зрения было интересно, и технических знаний очень много получил. Очень хороший коллектив был. Все там, в принципе, нравилось. И компания очень активно росла. Они активно переводили проекты в Санкт-Петербургский офис, потому что это было сильно дешевле, чем в Штатах. Поэтому постоянно были возможности профессионального и карьерного роста.

А потом вся эта компания ушла обратно в большую компанию, которая занималась заказами на разработку, и которая передала этих программистов немецкой компании. И меня вместе с несколькими людьми из этой компании просто дружно под новый проект и переключили. В этой компании я тоже проработал два года. Потом ее купила корпорация EMC, и я стал сотрудником корпорации EMC. Это очень крупная американская компания уровня IBM, HP и так далее. Они купили компанию, на которой я работал на тот момент.

Я начал в пределах компании EMC, там тоже поменял внутри компании отделы, и стал работать уже непосредственно в американской команде, где половина сотрудников была американская, половина русская, и с гораздо большим вовлечением во взаимодействие с клиентами. То есть больше активных разговоров по телефону, по емейлам, поездки за границу. Съездил в командировки в Европу: в Лондон и в Бельгию. Съездил в командировку в Штаты. Это тоже дало возможность сравнить жизнь в России и за границей. Особенно потому, что в Штатах я очень плотно работал с одним из инженеров, посмотрел, как они дома живут, поездил по окрестностям. Просто посмотрел, как выглядит обычная жизнь и, в общем, понял, что хочется чего-то в жизни своей поменять. И это несмотря на то, что в Питере у меня все к тому моменту более-менее устроилось. Я очень неплохо получал по питерским меркам, с бытовыми условиями все было замечательно, там, квартира, машина... В общем, все было хорошо.

Лед тронулся, когда я съездил в командировку, посмотрел, как вообще все там происходит, плюс в самой команде, где я работал, была возможность работать удаленно. Компании в этом отделе было все равно, откуда сотрудник работает. И опять же, у компании были офисы в Новой Зеландии, куда мне очень хотелось переехать. В принципе, мой менеджер был не против того, чтоб я туда переехал.

Собственно говоря, это была первая попытка переехать, когда я сказал «все, я хочу поехать» своему менеджеру, и была попытка запустить внутренние процессы по переводу из Петербурга в Новую Зеландию. Это был 2008 год, в районе марта. К сожалению, на более высоком уровне менеджмента случились перестановки. Мой менеджер был не против, но менеджмент наверху, который недавно поменялся, резко сказал «Нет!», потому что там велась корпоративная политика, которая накладывала достаточно сильные финансовые ограничения на компанию по случаю перевода сотрудников с одной страны в другую. Особенно в случае перевода из России, где зарплаты очень маленькие, в Новую Зеландию, где зарплаты были гораздо выше. Ну, нет и нет.

И в тот же самый момент изменилась эмиграционная политика в Новой Зеландии. Точнее, изменилась возможность признания человека, который работает в IT-области как *skilled-specialty* при условии, если человек достаточно долго в ней работает. Даже если он не имеет формального образования. За границей, в принципе, все очень формально, и если у тебя нет образования, то ты чернорабочий. Но как раз в 2008 году были приняты изменения о том, что эмигранты, у которых есть пять лет опыта работы, они этими пятью годами опыта работы могут заменить наличие образования. То есть, если у человека на тот момент было от восьми лет опыта работы по специальности, он признавался таким же *skilled-migrant* (*skilled migrant*), как человек с высшим образованием и тремя опытами работы, что в принципе было достаточно для профессиональной эмиграции в Новую Зеландию.

Я оказался в традиционной ловушке. Из-за того, что у меня нет высшего образования, единственная возможность набрать необходимое количество баллов была у меня с помощью работы. Но чтобы получить работу, я должен был быть в стране. Но чтобы быть в стране, мне нужно было получить какую-то визу, а визу мне не дали. Я пытался приехать в Новую Зеландию как турист, но турвизу не дали, потому что я был честным человеком и честно сказал, что я

хочу приехать в Новую Зеландию с тем, чтобы поискать работу. Они сказали: «Чувак, извини, в Новую Зеландию можно приезжать русским людям только с одной единственной целью – в качестве туристов и потратить деньги». В визе мне отказали, и я сказал: «Ну ладно, нет, так нет». И начал активно искать работу.

Я купил новозеландский скайп-номер. То есть мне могли звонить на местный новозеландский городской номер и я мог отвечать на звонки. Я отправил порядка сотни запросов, при этом было три скайп-интервью. Я везде писал, что мне нужно спонсирование. Если это не писать, оно обнаружится на поздних уровнях. Люди лишнее время тратят, и я лишнее время трачу. Смысла не имеет. Я пытался практически все возможные варианты. Ответы были напрямую от компаний.

Один из советов для людей, которые ищут работу с тем, чтобы получить визовое приглашение – не стоит заморачиваться на вакансии, которые идут от агентов. Агенты никогда не будут заморачиваться визовой поддержкой. Я думаю, что большинство агентов, резюме без наличия права на работу просто сразу выкидывают в корзину. Компании, которые не работают через агентства, предпочитают нанимать напрямую. Я искал специально в Новой Зеландии. Есть список компаний для найма. У них очень простой способ привоза сотрудников, по специальной категории виз. Можно подаваться в такие компании просто потому, что отделы кадров уже знают, как привозить людей из-за границы и это не представляет проблем.

После очень долгих поисков в он-лайне удалось найти компанию, которая после скайп-интервью, мало того, что согласилась взять меня на работу, но еще и проспонсировала с эмиграционной точки зрения мое присутствие в стране и сделала мне рабочую визу. У них на протяжении предыдущих трех лет был неоднократный положительный опыт привоза специалистов из Европы, в основном, из Германии и Франции. Я был первым русским. Соответственно, получил рабочую визу, приехал, начал работать и одновременно подал по скиллд-мигрейшен, чтобы получить резидентство [*право долгосрочного пребывания*]. Чем занималась эта компания? IT-консалтинг, – все то же самое, что я всю жизнь делал.

– Какой там коллектив был, сколько людей тебя окружало, из каких стран они были, какая была атмосфера?

– Атмосфера была замечательная. Мне там очень нравилось. И очень много разного народа. Из Германии, Америки, Австралии, Канады, Индии, практически, со всего мира. Это было, конечно, достаточно сильное отличие, по сравнению с предыдущим опытом работы в России. Круг общения – человек, наверное, 10—15 инженеров, с которыми я непосредственно работал. Не считая клиентов. Там работа была такая, что приходилось постоянно ездить к клиентам, с ними общаться. У меня был очень хороший уровень английского, который позволял это делать. Большинство приезжающих эмигрантов просто не имеют достаточного уровня языка для того, чтобы вот так вот с ходу приехать и включиться в общение с клиентами.

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.