

Da li ste spremni da preuzmete odgovornost za svoju zaradu radeći na procenat ili po učinku, ili radije radite za fiksno utvrđenu novčanu nadoknadu, popularno za platu?

Pretpostavka je da bi trebalo da svi mi radimo **za sebe**, a ne ni za platu, ni za šefa, ni za poslodavca, (ili još gore za "gazdu"), ali to veliki procenat ljudi drugačije sagledava. Uglavnom vlada sledeći stav: "privatnik" radi za sebe i za državu (da plati porez i ostale dažbine), dok radnik, uposlenik radi za platu i za poslodavca.

Dakle, kakav je vaš stav po ovom pitanju?

Šta ste sve preuzeli i preduzimate da svoje prihode povećate?

Da li uspevate da uštedite novac (pogotovo ako radite "za platu")?

Da li vi radite za svoj novac, ili vaš novac radi za vas?

Šta vas motiviše da radite za platu, a šta vas motiviše da radite za procenat? Koji su to faktori koji vas opredeljuju za jedno ili za drugo?

Citat:

U zadnje vrijeme ne volim riječ "posao". Svi je stalno izgovaraju i već je lagano postala ofucana. Svi traže posao (ili bar bolji posao) Svi bi samo htjeli "neki" posao, bilo kakav posao, da "nešto" rade da dobiju "neku" lovu. Oglas: tražim bilo kakav posao - akviziterstvo i multilevel (MLM) isključeni. Ja sam imao posao i to relativno dobro plaćen posao. Neki bi sve dali za takav posao i sigurnu plaću. Ostavio sam ga. Krenuo sam napraviti svoj posao odnosno krenuo sam raditi za sebe. Ljudi koji su fakat uspješni u životu ne rade takvu razliku (raditi za sebe ili za nekog drugog) Oni shvaćaju da na kraju uvijek radite za sebe i uvijek rade najbolje i najviše što mogu bez obzira za koga rade. No nismo svi tako predani i uspješni ljudi i najčešće radimo veliku razliku.

Outsourcing ili izbacivanje iz tvrtke sve one djelatnosti koje nisu glavni biznis je već poznata stvar. Velike tvrtke ne plaćaju vlastite čistačice nego najmljuju agenciju. Isto je i sa gomilom ostalih poslova koji su na neki način podrška poslovanju. Budućnost posla vidim tako da svatko od nas postane firma. Stalni zaposlenici postaju sve veće opterećenje tvrtkama i rješavaju ih se masovnim otkazima kada krene loše. Osim toga kada ste zaposleni na neodređeno vrijeme imate određena prava i nije baš tako jednostavno čovjeku dati otkaz čak i kada loše radi svoj posao. Ako je tehnološki višak ima pravo na otpremninu itd. itd. Što je tvrtka veća to je situacija lošija. Gomile pojedinaca se izgubi u masi i rade posao daleko ispod svojih mogućnosti. Problem je i u tome što poslodavac plaća vaše vrijeme, a ne rezultat. On vas plaća da tamo radite određeni broj sati bez obzira na učinak. Od tuda i ona poznata fraza: ne mogu me toliko malo platiti koliko ja mogu malo raditi –koja je još i dan danas duboko ukorjenjena u našoj podsvjesti.

No kako lijepo kaže Paul Zane Pilzer u svojoj odličnoj knjizi, rješenje je da postanemo firma, a da nam sadašnji poslodavac postane prvi klijent. Pogledajte svoje radno mjesto danas. Zar zaista morate dolaziti tamo i sjediti cijeli dan? Postoji li ikakva šansa da posao koji radite za svog poslodavca radite i za još nekoliko drugih? Možda ne cijeli svoj posao, ali kad biste se specijalizirali barem za jedan veći dio? Nedavno me je lopticaskocica iznenadila činjenicom da čak i velike firme više nemaju vlastito računovodstvo već i njega outsorciraju. Računovođa dođe par puta tjedo u tu firmu odradi svoj posao, a ostale dane radi za druge klijente. Ludnica.

Koje su dobrobiti ovakvog načina poslovanja:

- za tvrtku je to fanatistično jer se ne mora zamajavati sa još jednim zaposlenikom
- tvrtka plaća rezultate – obavljeni posao, a ne sjedenje na radnom mjestu
- sami ste svoj gospodar i više ne radite ispod svojih mogućnosti
- smanjujete rizik od otkaza jer sada imate više poslodavaca
- vaša zarada ovisi samo o vašim sposobnostima, a ne o (ne)milosti nadređenih
- itd. itd.

I dok je pojam "freelancer" do sada bili doživljavan kao nekakava ekskluziva i otkaćenost vezana uz cool zanimanja (fotografi, dizajneri i sl.) mislim da je to budućnost koja nas svih čeka. Iznenadili biste se koliko bi vas firmi možda angažiralo kad biste im rekli da im možete izdati račun za svoje usluge i da vas ne moraju zapošljavati. Još jedan uspješan primjer kojeg znam je jedna tajnica koja je otvorila obrt i pruža tajničke usluge za par firmi. Dobru tajnicu je užasno teško naći, a male tvrtke si ne mogu priuštiti imati jednu full-time.

Već sam govorio o prednostima tvrtke nad obrtom. Novim zakonom obrtnici su "oštećeni" na način da ako ostvare više od 400.000 kn dohotka prelaze u obveznike poreza na dobit i moraju voditi knjige kao i firme. Kažem "oštećeni" pod navodnicima jer to i nemora biti tako loše.. Međutim 400.000 kn dohotka je sasvim pristojna granica zarade protiv koje ne bih imao ništa protiv;) Mislim da bi za početak bilo dobro otvoriti obrt pod uvjetom da vam sadašnji poslodavac odmah postane prvi i najvažniji klijent jer mi je jasno da ne možete samo tako dati otkaz i živjeti bez prihoda nekoliko mjeseci. Argument koji bi vam mogao pomoći je svakako ušteda koju bi poslodavac imao. Vidjeli ste koliko je radnik u stvari skup radi doprinosa, a pogotovo još kad mu se želi isplatiti pristojna plaća a ne minimalac. Mislim da bi poslodavac bez problema mogao plaćati i manje, a da vi u neto iznosu dobijete više. Osim toga sada ste slobodni raditi i za druge i tako dodatno zaraditi. Šećer na kraju – možete se i ubaciti u obveznike PDV-a i tako si odbijati PDV za kupljena računala, materijalne troškove (telefon, fax, papiri, uredski materijal) i sve ostale troškove koje imate za obavljanje svog posla. Vašem poslodavcu PDV je ionako neutralan jer pretpostavljam da je on u sustavu PDV (osim ako nije banka ili osiguravajuća kuća).

Protuargument ovakvom poslovanju bi bio da se jedna osoba može bolje i kvalitetnije posvetiti jednom jedinom klijentu (poslodavcu) nego ako isti posao radi za više njih.

Preuzeto sa : <http://novac.blog.hr/>

Citat:

Freelancing je samo fancy naziv za ono što odavno postoji - preduzetništvo. Iako deluje veoma primamljivo, nismo svi za to. Neko više voli da ode i 5 ili 6 puta u nedelji odradi puno radno vreme kod svog poslodavca i za to dobije koliko-toliko sigurnih 100/200/300 evra svakog petog u mesecu, umesto da "zagriže metak" i da i sam postane preduzetnik u nadi da će uspeti da zaradi 500 ili čak par hiljada evra mesečno. Logično, jer "gazdovanje" dolazi u paketu sa gomilom obaveza, nedostatkom slobodnog vremena, stresom, a često i povećanim krvnim pritiskom i ozbiljnijim posledicama po zdravlje. Da li će ostati pasivan i raditi za drugog, ili postati "proaktivan" i raditi za sebe, teška je odluka koju svaki pojedinac mora sam da donese.

Sa druge strane, outsourcing je naša realnost već duži niz godina. Usled smanjenja troškova poslovanja, mnoge kompanije se odlučuju na angažovanje kapaciteta drugih kompanija ili dislociranih saradnika (freelancera) umesto upošljavanja novih kadrova. Još jedan razlog za primenjivanje outsourcinga je i mišljenje da je bolje fokusirati se na jednu delatnost, npr. proizvodnju softvera. Sve ostale radnje koje nisu usko vezane za primarnu delatnost (marketing, prodaja, postprodajne aktivnosti) treba dislocirati i poveriti nekome kome je baš ta delatnost primarna. Rezultat je vidno kvalitetniji proizvod odnosno usluga, što naravno donosi veću dobit.

Preuzeto sa www.elitesecurity.org forum-a, D. Vljakovic