

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE
ANALIZA MOŽNOSTI ŠTUDENTSKEGA DELA PREK SPLETA

Ljubljana, september 2019

IVANA TANASKOVIĆ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Ivana Tanasković, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Analiza možnosti študentskega dela prek spleta, pripravljene v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Alešem Groznikom

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 4.9.2019

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 TEORETIČNI DEL	3
1.1 Pravne oblike študentskega dela	3
1.1.1 Delo prek študentskega servisa	3
1.1.1.1 Predstavitev študentskih agencij.....	3
1.1.1.2 Zakoni s področja študentskega dela.....	4
1.1.1.3 Prednosti in slabosti	5
1.1.2 Podjemna pogodba	6
1.1.3 Avtorska pogodba.....	7
1.1.4 Primerjava zaslužkov.....	8
1.2 Elektronsko delo	8
1.2.1 Razlogi za nastanek e-dela	9
1.2.2 Razlaga pojmov	9
1.2.3 Oblike e-dela.....	10
1.2.4 Možne tehnologije za opravljanje e –dela	12
1.2.5 Prednosti in slabosti e-dela	13
1.2.6 Zakoni s področja e - dela.....	14
2 RAZISKOVALNI DEL	15
2.1 Analiza ankete	15
2.1.1 Predstavitev demografskih podatkov.....	15
2.1.2 Analiza odgovorov	15
2.2 Analiza možnosti zaslužka prek spleta	18
2.2.1 Ideja 1: Partnerki programi.....	18
2.2.1.1 Kaj je to?.....	19
2.2.1.2 Kako do zaslužka?	20
2.2.1.3 Amazon ali Shopify?	22
2.2.1.4 Povzetek intervjuja.....	23
2.2.2 Ideja 2: Svobodni poklici (ang. freelancer)	24
2.2.2.1 Predstavitev svobodnih delavcev	24
2.2.2.2 Raziskava o svobodnih delavcih v Evropi.....	25

2.2.2.3 Predstavitev platform za svobodne delavce.....	26
2.2.2.4 Povzetek intervjuja	27
2.2.3 Lastne izkušnje.....	28
SKLEP.....	29
LITERATURA IN VIRI	30
PRILOGE	35

KAZALO TABEL

Tabela 1: Prednosti in slabosti	5
Tabela 2: Prednosti in slabosti e-dela.....	13

KAZALO SLIK

Slika 1: Delitev e-dela	11
Slika 2: Uporabljeni viri iskanja dela pri študentih in dijakih.....	16
Slika 3: Učinkovitost tehnologije pri iskanju dela	17
Slika 4: Želja po zamenjavi trenutnega delovnega mesta z e-delom	17
Slika 5: Uporabljene platforme za opravljanje e-del.....	18
Slika 6: Način delovanja partnerskih programov	19

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Stroški avtorske pogodbe (Zavarovana oseba).....	1
Priloga 2: Stroški avtorske pogodbe (Nezavarovana oseba).....	2
Priloga 3: Stroški podjemne pogodbe (Zavarovana oseba).....	3
Priloga 4: Stroški podjemne pogodbe (Nezavarovana oseba).....	4
Priloga 5: Stroški dela prek študentske napotnice.....	5
Priloga 6: Anketni vprašalnik.....	6
Priloga 7: Intervju z g. Pavlinom, uspešnim prodajalcem na Amazon platformi	8
Priloga 8: Intervju z g. Draževičem, uspešnim freelancerjem	10

SEZNAM KRATIC

ang. - angleško

FBA (ang. Fulfillment By Amazon) – zajema cel spekter storitev, ki jih nudi Amazon

IKT – Informacijska komunikacijska tehnologija

MDDSZ – Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve

ZDKDPŠ – Zakon o dodatni koncesijski dajatvi od prejemkov, izplačanih za občasna in
začasna dela študentov in dijakov

ZDoh-2 – Zakon o dohodnini

ZEPEP – Zakon o elektronskem poslovanju in elektronskem podpisu

ZPIZ – Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju

ZUJF – Zakon za uravnoteženje javnih financ

UVOD

Opredeleitev problematike

Danes živimo v sodobnem in hitro spreminjajočem svetu, kjer mladi želimo pokazati svoj potencial in med tem lahko opazimo, da se za boljši razvoj svoj kariere vse več odločamo za univerzitetno izobrazbo. Na tej poti smo pogosto negotovi, saj se velikokrat sprašujemo ali smo izbrali dobro pot, katera nam bo v prihodnosti zagotovila kakovostno delovno mesto. Ne glede na to za katero se pot odločimo, vedno izhajamo iz enakega izhodišča, in sicer boriti se za čim boljši položaj na trgu dela. Poleg tega je znano, da bomo posamezniki imeli večjo motivacijo za čim hitrejši zaključek študija in pridobivanja višje izobrazbe, ki bi nam običajno zagotovila boljšo zaposlitev. Kljub temu se je v praksi izkazalo predvsem drugače, saj je zaposlitev na določenem delovnem mestu odvisna od potrebe istega na trgu dela, posledično pa velja, da zaključek študija ni zagotovilo za uspešno sklenitev delovnega razmerja. Zato smo mladi, še posebej študenti med študijem, prisiljeni iskati alternativne načine, ki bi nam pripomogle pri pridobivanju delovnih navad in prilagajanju zahtevnim razmeram na trgu dela. Pogodba o opravljanju dela prek študentskega servisa je odlična priložnost delodajalcev za pridobivanje mladih, bolj poceni delovne sile, saj se jim zaradi nižjih stroškov bolj splača zaposliti študente kot delavce na podlagi pogodbe o zaposlitvi.

Številne raziskave so pokazale, da se je število študentov, ki delajo med študijem močno povečalo. Veliko je razlogov zakaj je tako, vendar najbolj pogosti so: potreba po zaslužku za kritje osnovnih potreb in drugih stroškov, želja po razbremenitvi finančnega bremena staršev, pridobivanje delovnih izkušenj ali praktičnih spretnosti, vzpostavljanje in širjenje mreže z zaposlenimi in strankami, druženja z ljudmi, itn. Na podlagi statističnih podatkov iz mednarodnega projekta EVROŠTUDENT za obdobja 2016–18 lahko opazimo, da več kot 33 % študentov dela prek študentske napotnice v času predavanj, 24 % opravljajo občasna dela ter ostanek med letom sploh ne dela. V primerjavi z prejšnjim desetletjem se vidi znaten napredek v številu študentov, ki svoje prihodke poskušajo povečati z delom prek študentskega servisa ali drugo vrsto občasnega dela. V opravljeni raziskavi je 14,8 % študentov delalo do 10 ur, 10,1 % so bili takšni, ki so delali med 11 in 20 ur, več kot 23 % so delali med 21 in 40 ur ter 4,7 % je bilo takih, ki so delali nad 40 ur. Če še pogledamo kakšno je zadovoljstvo študentov z izrabo časa namenjenim za študij in delo, lahko ugotovimo, da se je v vseh evropskih državah izkazalo, da čas namenjen delu zelo skrajšuje čas namenjen opravljanju študijskih obveznosti. Več kot 42 % študentov si želi povečati čas za študijske obveznosti, vendar je večji odstotek takšnih, ki so pripravljeni povečati čas za študentsko delo, saj zaradi potrebe po denarju dajo večjo prioriteto plačanem delu kot študiju (Evroštudent VI, 2018). Nezadovoljstvo študentov se ne vidi samo v pomanjkanju časa, ki ga porabijo za študijske obveznosti, temveč tudi v povečanih življenjskih stroških, katere je težko pokriti z nizkimi študentskimi prihodki. Iz omenjenih razlogov se posledično pojavljata dva problema in sicer kako zaslužiti več kot dovolj, da bi

študentje pokrili svoje potrebe ter na kakšen način se študentom ni potrebno odreči priložnosti za dodaten zaslužek, zaradi večje posvečenosti študijskim obveznostim.

Problem študentskih del, ki jih lahko zasledimo prek agencij je pokrivanje delovnega časa s predavanji, saj večina redno vpisanih študentov ne more opravljati delo med 7. in 15. uro. Določena dela kot npr. delo v klicnih centrih, občasna dela ob vikendih, gostinska dela so bolj fleksibilna, vendar vseeno včasih ne dovolj plačana za potrebe študentov. Krize tako v svetu kot pri nas so vplivale na to, da bi trg dela postal še bolj fleksibilen. Sčasoma, ko je ljudstvo ugotovilo, da združitev računalniških in telekomunikacijskih tehnologij predstavlja boljši izkoristek lokacije delovnega mesta od tradicionalnega (v pisarni) so se začele pojavljati nove oblike dela kot npr. delo od doma, delo na daljavo in še številne druge. Z uporabo IKT, ki je danes vzpostavljena skoraj na vseh življenjskih področjih, se je tudi pojavila aktualna in fleksibilna oblika dela, in sicer e-delo. To je atipična oblika dela, katero so na začetku uporabljala samo napredna podjetja, danes se pa opazijo spremembe in sicer delodajalci vse več iščejo delavce, ki so fleksibilni in pripravljeni opravljati delo na domu prek interneta. Moramo priznati, da je vse več takšnega dela za študente, v katerem se tudi opazi rešitev za že naštetega problema.

- **Namen in cilji**

Namen diplomskega dela je raziskovati možne načine zaslužka študentov prek spleta, predstaviti prednosti le-teh v primerjavi s tipičnimi oblikami študentskih del in podeliti lastne izkušnje iz izbranega področja, katera so nam pripomogla, da se rešita naštetega problema, s katerim se srečuje večina študentov.

Cilji diplomske naloge so:

1. Predstaviti zakonite oblike dela za študente in narediti primerjavo zaslužkov med njima
2. Razložiti pojem e-delo in njegove značilnosti
3. Predstaviti prednosti in slabosti e-dela
4. Opisati zakonsko regulacijo e-dela
5. Analizirati in predstaviti najboljše načine za zaslužek prek spleta

- **Opredelitev raziskovalnega vprašanja**

V osrčje smo postavili dva pomembna raziskovalna vprašanja, in sicer:

1. Z raziskovanjem želimo ugotoviti, kako študenti poznajo atipično obliko dela in ali so jo kdaj uporabljali.
2. Z raziskovanjem želimo analizirati in predstaviti možnosti študentskega dela prek spleta ter podati nasvete za uporabo le-teh.

- Metode dela

Raziskovanje temelji predvsem na uporabi primarnih metod kot sta anketni vprašalnik in intervjuji. Anketo smo uporabili za pridobitev konkretnih podatkov o virih prihodkov študentov in izkušnjah z različnimi oblikami dela. Za boljšo predstavitev dobrih idej za e – delo smo intervjuvali izkušene študente in podjetnike na tem področju, ki so poleg lastnih izkušenj podali tudi nasvete za uspešno poslovanje, posledično tudi večji zaslužek prek spleta.

1 TEORETIČNI DEL

1.1 Pravne oblike študentskega dela

Veliko posameznikov v času študija se odloča le samo za opravljanje dela prek študentskega servisa, medtem ko ne poznajo druge možnosti zaposlitve, ki jim lahko zagotovijo enako ali boljše kot agencije za posredovanje del. V nadaljevanju bomo iz tega razloga predstavili vse zakonske oblike študentskih del, ki so na izbiro študentom.

1.1.1 Delo prek študentskega servisa

Danes evropski sistemi študentskih del omogočajo študentom, da poskrbijo za svoje tako ekonomske kot socialne položaje tekom študija. V javnosti ga poznamo kot fleksibilno obliko dela, ter je od izjemnega pomena za študente in dijake v času izobraževanja, saj si s pomočjo le-tega želijo vključiti na trg dela.

1.1.1.1 Predstavitev študentskih agencij

Okoli leta 1960 se je prvič pojavila oblika dela za študente katerega je vzpostavila komisija Univerzitetnega odbora študentov v tedanji Jugoslaviji. Odbor je štiri leta kasneje sprejel akt o oblikovanju agencij, ki so danes znane kot študentski servisi. Poleg tega so leta 1979 svojo dejavnost preusmerili na Študentski center, ki je vseboval še študentska bivališča. Dejavnost študentskega centra je prevzela leta 1989 novo ustanovljena Študentska organizacija, pod okriljem Univerze v Ljubljani. Obdobje, ko se je naša država osamosvojila je ostalo v spominu kot obdobje privatizacije, in kot tako je imelo ogromen vpliv na predpise in organizacijo študentskih organizacij. Kljub temu je težave rešilo Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve (v nadaljevanju MDDSZ), ki je na podlagi Pravilnika o pogojih za opravljanje dejavnosti, začelo podeljevati koncesije študentskim agencijam za posredovanje občasnih ali začasnih študentskih del. Koncesionarji s pogodbo, ki jim dodeli Ministrstvo omogočijo študentom ali dijakom, da opravljajo dela prek napotnic (Sulic, 2013). Če želijo delodajalci posredovati študentska in dijaška dela, morajo vlogo za pridobitev koncesije poslati na naslov MDDSZ, ter za njo plačati predpisano

upravno takso, ki nazadnje znaša 181,20 € (od tega 90,60 € za oddajo vloge, preostanek pa za izročitev odločbe o pridobitvi koncesije). V primerih obstoja nepopolnega poslovanja koncesionarjev, lahko MDDSZ za določeno obdobje odkloni koncesijsko odločbo, dokler se nepopolnosti ne odpravijo (MDDSZ, brez datuma).

Agencije imajo pravico posredovati dela za dijake in študente, kolikor le-ti imajo vsaj 15 let, status dijaka ali študenta v RS in obiskovalca izobraževanja odraslih v javnih ustanovah, ki morajo biti mlajši od 26 let. Poleg tega agencije lahko posredujejo še za dijake in študente, ki so državljani RS in svoj status imajo v tujih državah. Enako velja za tuje študente, ki v Slovenijo prihajajo zaradi študijskih izmenjav. Priložnost za zaslužek imajo še izredni študenti, razen v primerih sklenitve pogodbe o zaposlitvi (ZZZPB, 2006).

Organizacije so celoten postopek tako iskanja kot začetka dela prek agencij precej olajšale, saj danes poslujejo predvsem po elektronski poti. Lahko rečemo, da študenti imajo možnost iskanja del, naročanja novih ali ponovno že izdanih napotnic, izračuna dohodnine, preglede zaslužkov, ter mnoge druge koristne informacije in pomoči. Na eni strani ponujajo že omenjene storitve študentom in dijakom, na drugi pa lahko podjetja najdejo vse potrebne podatke preden se odločijo zaposliti študenta. Nekatere pogoje, ki so potrebni za opravljanje dela smo že omenili, ampak osnova za začetek dela je napotnica, in sicer izstavljena v štirih izvodih. Pomembno je, da so trije izvodi overjeni, saj v nasprotnem primeru velja kot nična. Prvi izvod gre dijaku ali študentu, naslednji agenciji in tretji inšpektoratu. Napotnico lahko izdajo osebno v poslovalnicah študentskih servisov ali po elektronski poti. Na voljo imajo dve vrste napotnic, in sicer napotnice, ki trajajo samo eno leto in tiste, ki so namenjana za dela, ki trajajo več kot eno leto (MDDSZ, brez datuma).

Pomembno je, da se zavedamo kakšne pravice imamo v času opravljanja študentskih del. Vse o pravicah in obveznostih ne samo nas, temveč tudi delodajalcev in agencij za posredovanje dela, lahko poiščemo v določenih predpisih, katere bomo v nadaljevanju navedli in opisali. Če zaenkrat pogledamo samo kakšne so obveznosti posrednikov del, lahko vidimo, da so vsi študenti ali dijaki po Zakonu o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (v nadaljevanju ZPIZ) zavarovani v primeru nastanka smrti in invalidnosti pri opravljanju dela. Na podlagi tega predpisa so študentski servisi dolžni plačati predpisani prispevek ob prvi izdani napotnici v tekočem študijskem letu. Zakon o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju (v nadaljevanju ZZVZZ) določa še prispevek za plačevanje v primeru nastanka poškodbe in poklicne bolezni, katerega so dolžni poravnati delodajalci. Poravnava se opravlja na mesečni ravni, delodajalci pa lahko za to pooblastijo študentske servise (MDDSZ, brez datuma).

1.1.1.2 Zakoni s področja študentskega dela

Ekonomska kriza je veliko vplivala na to, da se občasna in začasna dela študentov začnejo zlorabljeni. V praksi lahko najdemo številne primere takšnih zlorab, najbolj znana je pa nakup statusa dijaka ali študenta pri drugih izobraževalnih ustanovah. Kršitve ne opravljajo

samo študenti, temveč tudi delodajalci. Zaposlovanje študentov je cenejše kot zaposlovanje normalne delovne sile, s tem delodajalci lahko kršijo študentske pravice in zakonske predpise. Obstajajo številni predpisi, ki urejajo pravna vprašanja začasnih in občasnih študentskih del, vendar bistveni so: Zakon o zaposlovanju in zavarovanju za primer brezposelnosti (ZZZPB), Zakon za uravnoteženje javnih financ (ZUJF), Pravilnik o pogojih za opravljanje dejavnosti agencij za zaposlovanje in Zakon o dodatni koncesijski dajatvi od prejemkov, izplačanih za občasna in začasna dela študentov in dijakov (ZDKDPŠ) (MDDSZ, brez datuma).

ZZZPB ureja pravno področje dejavnosti zaposlovanja, in sicer tako, da lahko državljanom zagotovijo pogoje za neovirano in učinkovito izbiranje zaposlitve ter strokovni in osebni napredek. Med dejavnostmi zaposlovanja se tudi štejejo študentska dela (ZZZPB, 2006). ZUJF zajema številna področja, vendar med njimi lahko najdemo tudi študentsko delo. Zakon opredeljuje kolikšna bo višina koncesijskih dajatev, kakšna je njena delitev in koliko je minimalna bruto urna postavka. Od 1. aprila leta 2018 minimalna bruto urna postavka znaša 4,73 €. Pravilnik opredeljuje katere pogoje morajo izpolnjevati agencije za posredovanje dela. Opredeljuje tudi številne posebnosti in pravila za koncesionarje ter na kakšen način lahko pooblaščen organizacije obračunajo stroške za določeno posredovano študentsko delo. V ZDKDPŠ je določena višina in namembnost dodatne koncesijske dajatve, ki na podlagi 1. člena določena, in sicer 2 % od dohodkov namenjenim izplačilu občasnih in začasnih študentskih del (MDDSZ, brez datuma).

1.1.1.3 Prednosti in slabosti

Lahko najdemo številne razloge zakaj je študentsko delo tako pomembno za dijake in študente. Vsem nam je pomembno izboljšati socialni položaj, pridobiti izkušnje in konec koncev biti čim bolj konkurenčni zaradi kasnejše zaposlitve. V nadaljevanju bomo predstavili prednosti in slabosti dela prek napotnic tako z vidika študentov kot z vidika podjetij.

Tabela 1: Prednosti in slabosti

Prednosti s stališča študentov	Slabosti s stališča študentov
<ul style="list-style-type: none"> - Dodatni prihodek - Olajšanje staršem - Pridobitev novih izkušenj - Odlična priložnost za primerjavo prakse in teorije - Možnost poznejšega vstopa v delovno razmerje in trg dela - Ni potrebe po plačilu akontacije, če le dohodek ni večji kot 400 EUR 	<ul style="list-style-type: none"> - Delo prek napotnice ne zagotavlja nepretrgan prihodek, saj med delodajalcem in študentom ni nobene pogodbe, ki bo zagotavljala, da študenti ne bodo ostali brez dela. - Vedno manj časa za študijske obveznosti. - Opravljeno delo ni povezano s smerjo študija - Pridobljene izkušnje manj zahtevnih del niso privlačne delodajalcem

Se nadaljuje.

Tabela 1: Prednosti in slabosti (nad.)

Prednosti s stališča delodajalcev	Slabosti s stališča delodajalcev
<ul style="list-style-type: none"> - Poceni delovna sila - Študenti so precej prilagodljivi - Hitra pridobitev študentov - Odlične spretnosti študentov - Izvor novega, svežega in nadgrajenega znanja - Velikokrat uporabljajo študente za nadomeščanje redno zaposlenih - Nekateri se pokažejo kot dober kandidat za zaposlitev 	<ul style="list-style-type: none"> - Študenti se lahko odpovejo delu kadarkoli (delodajalci se ne morajo zanašati na našo besedo) - Velikokrat pride do napak in sprejetja neustreznih kandidatov - Neobstoj konkurenčne klavzule (strah, da bi študenti razkrili zaupne podatke)

Prirejeno po Štifter (2010).

1.1.2 Podjemna pogodba

Včasih nam se v življenju pojavijo priložnosti za dodatne prihodke zunaj delovnega razmerja, vendar smo pogosto neodločni na kakšen način bi celoten postopek pravilno in v skladu s predpisi uredili. Velikokrat se odločamo za odpiranje popoldanskega s.p. , ampak zaradi visokih stroškov potem vidimo, da naša odločitev ne ustreza našim zahtevam. Popoldanski s.p. je zaželeno odpreti samo v primeru, če bi prejimali enakomerne in kontinuirane prihodke skozi daljše časovno obdobje. V odvisnosti o vrsti posla in njihovih davčnih učinkov, se potem posamezniki odločajo med dvema oblikama, katere bomo v nadaljevanju opisali (Mercina, 2019).

V 619. členu Obligacijskega zakonika (v nadaljevanju OZ) lahko opazimo, da je podjemna pogodba (tudi podizvajalska) znana tudi kot pogodba o delu, v kateri sta pogodbeni stranki t.i. podjemnik in naročnik. Zakon ne opredeljuje v kakšni obliki mora biti sklenjena (lahko pisno ali ustno), z njo se pa podjemnik zaveže, da bo opravljal dela in naročnik opravljena dela plačal. Pod podjemno pogodbo sodi širok obseg del, vendar se v praksi največkrat pojavljajo fizična dela, dela z določeno vrsto izdelave ali popravila, telesna in umska dela, varstvo otrok, itn. (Ljubljanska mreža info točk za mlade, brez datuma).

Dela, ki se opravljajo prek podjemne pogodbe so lahko občasna in začasna, vendar v zakonu ni predpisano časovno trajanje pogodbe. Predpisano more biti koliko časa bo trajalo dokončanje posla, in vse dokler delo ni opravljeno, pogodba ne preneha veljati. Kar je pa zelo pomembno pri upoštevanju vseh predpisov podjemne pogodbe je to, da je zakonski prepovedana zamenjava podjemne pogodbe s pogodbo o zaposlitvi za nedoločen, določen čas ali samozaposlitvijo (Ljubljanska mreža info točk za mlade, brez datuma).

Danes ni nenavadno, da delodajalci zaposlujejo podizvajalce na podlagi podjemne pogodbe, vseeno pa je pomembno pogledati s kakšnimi koristmi in izzivi se bodo srečali pri tej izbiri.

Delodajalci lahko pridobijo veliko prednosti z najemom podizvajalca, namreč se pa v velikih primerih izboljša prožnost, produktivnost in kakovost izdelka ali opravljene storitve. S svojim strokovnim znanjem opravljajo naloge hitreje, kar vodi do povečanja produktivnosti. Načeloma so podnajemniki specializirani za izbrano področje, zato tudi delodajalci lahko pričakujejo nedvomno kakovost izdelka ali storitve. Poleg tega zaposlitev podnajemnika je običajno na podlagi pogodbe s fiksno ceno, s tem pa lahko delodajalci prihranijo in ne potrebujejo konstantnega nadzora izvedbe dela (Filion, 2016).

Ena od slabosti je veliko zapravljenega materiala, saj podnajemniki skrbijo samo le za dokončanje storitve ne pa varčevanje. V praksi se ta problem običajno rešuje s pogodbo v kateri se stranke dogovorita, da bo celoten material dostavljal sam podnajemnik ali se določi maksimalno količino katero lahko porabi. Pogosto je odnos med delodajalcem in podnajemnikom negotov ali začasen, kar lahko vpliva na motivacijo zaposlenega. To pa lahko pripelje do slabše produktivnosti in kakovosti izdelkov ali storitev. Povrh vsega se pojavlja potreba po večjem nadzoru in kontroli za bolj specializirane delavce, to pa vključuje dodatne stroške delodajalcu. Kritiki opozarjajo, da je največja slabost takšne oblike zaposlitve nezagotovljena socialna varnost. S tem problemom se ne srečujejo študenti, ker so jim prispevki za socialno varnost zagotovljeni. Problem nastane pri tistim, kateri opravljajo samo dela na podlagi podjemne pogodbe (Filion, 2016).

1.1.3 Avtorska pogodba

Delodajalci se pogosto najdejo v dilemi ko se morajo odločiti med podjemno in avtorsko pogodbo. Kljub temu, da je takšna oblika pogodbe ugodnejša tako za avtorja kot plačnika je njena uporaba zakonsko omejena.

Pri avtorski pogodbi gre za dogovor med strankama (avtorjem in naročnika), kjer naročnik naroči avtorsko delo katero je produkt intelektualne lastnine s področij govornih, glasbenih, gledaliških in lutkovnih, koreografskih, fotografskih, avdiovizualnih, likovnih, arhitekturnih, industrijsko-oblikovanih in kartografskih del. Naročnik se obveže, da bo za opravljeno delo plačal avtorju dogovorjeni avtorski honorar (Mercina, 2019).

Področja avtorskih del urejata Zakon o avtorskih in sorodnih pravicah (ZASP) ter OZ. Takšna oblika zaposlitve je vsebinski sorodna podjemni pogodbi. Vsa določila in nesoglasja se morajo določiti pred podpisom pogodbe. Identično kot pri drugih oblikah imajo stranke obveznost plačati predpisane prispevke. Delavcu pa ne pripade pravica do regresa in dopusta (Svetovalnica, brez datuma).

Enako kot vsaka druga omenjena oblika pogodbe, tako ima tudi avtorska pogodba svoje prednosti in slabosti. Kaj je tisto, kar nam omogoča takšna oblika zaposlitve v času študija pogosto tudi sami ne vemo. Prepričani smo, da zelo malo študentov ne ve, da nam avtorska pogodba omogoča ohranitev študentskega statusa. Kljub temu velja za eno od zelo omejenih oblik zaposlitve, in sicer lahko se samo sklene za že naštetu področja

intelektualne lastnine. Avtor dela pri opravljanju avtorskega dela prevzema tudi poslovno tveganje pri izvajanju svoje dejavnosti. To pomeni, da za opravljanje dela ne potrebuje samo poslovni proces, temveč tudi posebno znanje, vire in kapital. Med omenjenimi slabosti se opazijo še pomanjkanje pravice do regresa in dopusta in celotne stroške projekta nosi sam avtor. Povrh vsega lahko naročnik zavrže opravljeni projekt, če ga avtor ni naredil po njegovi želji oz. naročilu. Dejstvo je, da bo vsakem študentu pri tej obliki dela najbolj všeč fleksibilni urnik, kateri nas ne bo omejeval tako v časovnem kot v krajevnem smislu (Cosmpolitan, 2013).

1.1.4 Primerjava zaslužkov

Izbrano poglavje je namenjeno primerjavi dohodkov iz predstavljenih oblik dela. Ko želimo izračunati dohodek tako pri podjetni kot avtorski, je najbolj pomembno preveriti ali smo zavarovani, saj tako se bodo ali ne bodo zaračunali stroški zavarovanja. Pri vseh oblikah je upoštevan bruto znesek v vrednosti od 1000 € (Consulta, brez datuma).

V Prilogi 1 je prikazana kalkulacija opravljenega avtorskega dela za osebe, ki imajo zavarovanje. Lahko opazimo, da so od bruto zneska odšteti normirani stroški (10 %) in prispevki za zdravstveno zavarovanje (6,36 %), kar predstavlja osnovo za izračun dohodnine. Nato od pridobljenega zneska odštejemo 25 % davčno stopnjo, da bi dobili neto znesek (611,05 €), ki pripade delavcu. Delodajalci morajo na bruto znesek obračunati prispevek za pokojninsko in zdravstveno zavarovanje, ki znašata 0,53 % ter 8,85 %. Tako pridemo do skupnega stroška delodajalca, ki znaša 1093,80 €. Priloga 2 prikazuje izračun v primeru, če oseba ni zavarovana. Pri tem lahko opazimo, da so stroški delodajalca enaki, različno pa neto izplačilo zaradi stroška pokojninskega in invalidskega zavarovanja (15 %). Postopek izračuna pri podjetni pogodbi (Priloga 3 in 4) je enak, kot pri avtorski, vendar se glavna razlika vidi v višjih stroških delodajalca v primeru zavarovane osebe. Obračun podjetne pogodbe zahteva upoštevanje posebnega davka na posebne prejemke (25 %), zaradi česar skupni strošek delodajalca znašajo 1343,80 €. Na podlagi predstavljenih podatkov vidimo, da je avtorska pogodba zavarovane osebe za 250 € cenejša od podjetne. Pri obeh pogodbah pa so neto izplačila enaka (Consulta, brez datuma).

Za konec smo se še podali v analizo dohodka prek študentskega servisa (Priloga 5). Vidimo, da je takšna oblika najbolj draga za delodajalca, saj bi njegov strošek pri bruto znesku 1000 € znašal 1337,40 € (Data, brez datuma).

1.2 Elektronsko delo

Po čem se razlikuje elektronsko delo od drugih oblik dela in zakaj je tako pomembna za današnjo informacijsko – telekomunikacijsko družbo bomo opisali v tem poglavju.

1.2.1 Razlogi za nastanek e-dela

Prvi računalniki so bili razviti v štiridesetih letih 20. stoletja za obdelavo in analizo informacij ter za sprejemanje odločitev na podlagi analiz. Hiter tehnološki razvoj v teh časih je vplival, da so se računalniki uporabljali samo v vladnih agencijah, velikih organizacijah in univerzah. Sčasoma so se družbe vse več razvijale, kar je pa v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja povzročilo, da je cena računalnika padla na takšno raven, da je postala cenovno dostopna in na voljo povprečnemu potrošniku. Poleg opredeljenih sprememb so se pojavile tudi spremembe v teorijah upravljanja organizacijah. Do takrat so bile obravnavane izključno z vidika vodenja velikih industrijskih podjetij. V ospredje so se vedno podajale njihove značilnosti kot so: centralizacija, standardizacija, fiksni procesi, enotnost in strog nadzor. Po drugi svetovni vojni je postalo očitno, da takšen pristop ne ustreza dejanskemu gospodarskemu položaju in priporočena poročila ne pomagajo podjetjem, da dosegajo cilje, temveč jih ovirajo. Iz tega problema so se začele razvijati nove teorije, ki so spodbujale boljše omrežje in povezovanje, večja sodelovanja, prilagodljivost in zaupanje (Interreg Europe, 2012).

Veliki problem v teh časih so bile oddaljene lokacije delovnega mesta in potreba po dolgi vožnji do njih. Znani Američan, Jack Nilles je bil prvi, ki je začel razmišljati in raziskovati tedanjo problematiko, in sicer je prišel do misli: Zakaj se ljudi morajo fizično premikati do dela, če pa je bistvo posla premikanje informacij? Tako je leta 1973 skoval izraz "telework", katerega so hitro usvojili tako teoretiki kot praktiki na tem področju. Tehnologija, ki omogoča delo na daljavo se je v resnici razvila iz širokopasovnega dostopa do interneta do WiFi-ja, namiznih računalnikov do pametnih telefonov, skupinske programske opreme do računalništva v oblaku, itn. Danes računalniki in druge sodobne opreme komuniciranja tvorijo bistvene dele za dela na daljavo, saj njihova uporaba omogoča opravljanje delovnih nalog, ne da bi bili fizično prisotni v pisarnah delodajalca (Interreg Europe, 2012).

Če povzamemo koncept teledela, ki se je razvil sedemdesetih letih prejšnjega stoletja je od takrat naprej pokazal svojo pomembnost do družbe. Vse več se širijo možnosti za delo na daljavo, postopoma predstavlja večjo udobnost, cenejšo obliko, predvsem pa je usmerjeno na odnos delodajalec - zaposlen.

1.2.2 Razlaga pojmov

Od trenutka, ko je Nilles prvič skoval izraz teledelo pa do danes se v javnosti velikokrat pojavljajo nesoglasja glede njegove natančne opredelitve. Lahko tudi najdemo različne izraze pri njegovi opredelitvi, kar je pogosto napačno definirano, saj se njihove značilnosti prekrivajo s dejanskim pomenom besede e-delo (Interreg Europe, 2012).

V strokovni študiji Gačanović A. je e-delo opredeljeno tako: "E-delo je le eden od izrazov, ki se uporablja za delo na daljavo s pomočjo modernih informacijskih tehnologij predvsem

elektronskega poslovanja." Pri tem študija opozarja, da je e-delo po definiciji Evropske komisije sestavljeno iz 4 vrstah e-delavcev in sicer (Gačanovič, 2006):

- e-delavci, ki so zaposleni na podlagi pogodbe o zaposlitvi, imajo vsaj 8 urni delovnik in delo je narejeno s pomočjo IKT,
- e-delavci kot upravljalci zasebnih dejavnosti delo urejajo od doma s pomočjo IKT,
- mobilni e-delavci, ki delo opravljajo izven lastnih pisarnah vsaj 10 ur v tednu s pomočjo IKT in
- drugi e-delavci.

Če opredelitev definicije e-dela po Evropski komisiji primerjamo z definicijo Statističnega urada RS vidimo, da je opredeljeno kot delo, ki ga delavci opravljajo v svojih hišah ali stanovanjih. V kolikor le-to opravlja najmanj 8 ur, potem govorimo o rednem e-delu. Medtem, če je za opravljeno delo potreboval do vključno 7 ur, nato govorimo o dopolnilnem e-delu.

Glavna značilnost atipične oblike dela je kot smo že omenili opravljanje določenih delovnih nalog s pomočjo IKT oz. drugače povedano elektronskim poslovanjem. E-poslovanje predstavlja poslovno ali administrativno izmenjavo informacij na podlagi katerokoli IKT. Poznamo, da je e-poslovanje predvsem razširjeno na področjih povezovanja med uporabniki in organizacijami, notranjega poslovanja podjetij, poslovanja med organizacijami, medsebojnega poslovanja držav in državnega poslovanja z državljani (Gačanovič, 2006).

Zelo je pomembno, da razmejimo določene pojme, ki se pogosto primerjajo z e-delom. Pojma e-delo in delo na domu ne moramo enačiti, saj iz praktičnih primerih poznamo, da niso vsa dela na domu povezna z uporabo IKT. Iz tega razloga je delo na domu precej obsežnejši pojem od pojma e-delo. Vemo pa tudi, da se lahko e-dela opravljajo še na različnih lokacijah in ne samo na domu.

1.2.3 Oblike e-dela

Zaradi zelo razširjene uporabe IKT v panogah in poklicih, opredelitev e-dela zajema ogromno število zaposlitev in obstaja veliko različnih načinov kako ga je mogoče razčleniti. Na primer enkrat bi ga lahko razdelili glede na vrsto poklica, pogodbe o zaposlitvi, spretnosti ali kvalifikacije delavcev, v katerem industrijskem sektorju je oblika vključena, število opravljenih ur, stopnjo oddaljenosti, fleksibilnosti ali samostojnosti delavcev pri opravljanju dela, itn (The Institute for Employment, 2001).

Kljub zelo širokim možnostim za razdelitev e-dela, lahko rečemo, da sta dve ključne za njeno razlikovanje. Prvo se mora poznati pravna razlika in sicer med opravljenim delom s strani pogodbenega delavca, ki je neposredno zaposlen v organizaciji na podlagi pogodbe o zaposlitvi in med opravljenim delom na podlagi pogodbe o delu oz. opravljanji storitvi.

Druga razlika je kdo dejansko izvaja delo in sicer ali so to skupine delavcev v skupnih prostorih (običajno v pisarnah), ali recimo posamezniki, ki delo opravljajo stran od pisarniških prostorov. Takšni delavci se običajno izolirajo in opravljajo v celoti ali delno od doma ali delujejo po nomadskem principu in sicer na različnih lokacijah tekom delovnega tedna (The Institute for Employment, 2001). Za lažje razumevanje koncepta delitve dela smo pripravili spodnjo matriko oz. sliko 1:

Slika 1: Delitev e-dela

		OBLIKA POGODBE	
		Najem zaposlenih	Najem zunanjih delavcev
TIP DELOVNEGA MESTA	Stran od skupnih prostorih	<p>doma nastanjeni</p> <p>mobilni delavci</p>	<p>neodvisni ali mobilni delavci (freelancerji)</p>
	V skupnih prostorih	<p>zaposleni v oddaljenih pisarnah (back offices)</p> <p>zaposleni v teledvorcih ali drugih tretjih oblikah pisarn</p>	<p>specializirana podjetja za dobavo storitev (zunanji izvajalci)</p> <p>zunanji klicni centri</p>

Prerejeno po The Institute for Employment (2001).

Na podlagi predstavljene matrike poznamo naslednje kategorije e-dela (The Institute for Employment, 2001):

- v celoti opravljeno delo od doma,
- nomadsko ali več-lokacijska opravljena dela,
- samostojno delo izven delodajalčevih prostorov,
- delo na daljavo v oddaljenih pisarnah (ne v klicnih centrih),
- delo v oddaljenih notranjih pisarnah (v klicnih centrih),
- delo opravljeno v telekomunikacijskih dvorcih (hišah) ali drugim tretjim oblikam pisarn, katera niso klicni centri,
- delo opravljeno v telekomunikacijskih dvorcih (hišah) ali drugim tretjim oblikam pisarn, katera so klicni centri,
- dodeljeno delo zunanjim izvajalcem, ki niso klicni centri in
- dodeljeno delo zunanjim izvajalcem klicnih centrov.

Po opredelitvi različnih načinov e-dela glede na lokacijo je pomembno razvrstiti dejavnosti znotraj le-teh. Dejavnosti, ki se najbolj pogosto opravljajo so internetna prodaja, storitve namenjene strankam (vključno z posredovanjem informacij in svetovanjem javnosti ali

poslovnim strankam), različne obdelave, tipkanje in druge vrste vnosa podatkov, ustvarjalna dela (vključno z raziskavami in razvojem, oblikovanjem, dela multimedijske produkcije in uredniško delo), razvoj, vzdrževanje in podpora programski opremi, računovodstvo in druge finančne storitve ter splošno upravljanje s človeškimi viri. V kombinaciji z zgoraj naštetimi 9 oblikami e-dela in možnimi dejavnostmi lahko teoretično gledano pridemo do 63 različnih možnih načinov dela prek interneta (The Institute for Employment, 2001).

1.2.4 Možne tehnologije za opravljanje e –dela

Z nemoteno opravljanje e-dela potrebujemo tehnologijo, zato je to poglavje namenjeno predstavitvi le-teh.

Pred začetkom opravljanja določene e-naloge nam je potrebna internetna povezava, njo pa nam zagotavljajo ponudniki internetnih storitev (v nadaljevanju ISP). V ponudbi so tudi vključene druge storitve kot npr. uporaba e-pošte in drugih spletnih storitev. Danes so nam vse te storitve še dostopne prek prenosnega in tabličnega računalnika, ter mobilnih telefonov (Nahtigal, 2010).

Pomembno je omeniti še storitve, ki jih omogočajo sporočilni sistemi. To so storitve, katere nam omogočajo operaterski ponudniki in so po funkcionalnosti podobni telefonskim odzivnikom. Poleg tega nam omogočajo še dodatne storitve in sicer možnost sprejemanja sporočil med govorom in klicem, snemanja glasovnih sporočil za partnerje, zaposlene v organizaciji, posredovanja sporočil medtem ko se prejemnik nahaja v tujini, itn. Poleg sporočilnih sistemov, ki so lahko rečemo bolj usmerjeni na samega uporabnika, imamo še t.i. konferenčne storitve, ki so namenjene večji skupini uporabnikov. Skupini omogočajo, da se med seboj v živo pogovarjajo, posredujejo sporočila in jih skupno obravnavajo. Tipičen primer konferenčne storitve so danes aktualne video konference, pri katerih za vzpostavitev rabimo samo prenosni računalnik in določen program, ki podpira zagon takšne vrste storitve (Nahtigal, 2010).

Podjetja se med poslovanjem s programskimi storitvami velikokrat srečujejo s težavami oskrbovanja in posodabljanja programske opreme. Da bi preprečili opisane težave, se povezujejo s ponudniki programskih storitev med katerim komunikacija poteka preko računalnika. Po nastanku težave je potrebno obvestiti ponudnika, ki bo pomanjkljivosti v par sekundah odpravil. Takšna oblika storitve je dostopna širšem obsegu uporabnikov, storitve se pa redno zavarujejo in kontrolirajo (Nahtigal, 2010).

Vedno znova lahko opazimo nove oblike programskih oprem za skupinska dela, ki se v primerjavi z drugimi razlikujejo predvsem v tem, da omogočajo posredovanje informacij in podatkov tudi v situacijah, ko delavci opravljajo dela na različnih lokacijah. Poglejmo nekatere pomembne primere, katere je Nahtigal (2010) navedel:

- Programska oprema za klepet v živo (Messenger):

Uporabniki lahko dodajajo druge posameznike med svoje stike, imajo vpogled o aktivnih uporabnikih, možnost pošiljanja sporočil, dokumentacije in razgovora v živo prek kamer.

- Programska oprema, ki omogoča opravljanje naloge na daljavo (Remote Web Workplace):

Uporabniki z oddaljenih lokacij se lahko med seboj povežejo na glavni strežnik organizacije in nato opravljajo in preverjajo svoje obveznosti in naloge, dodajo stike in upravljajo z dogodki.

- Programska oprema za oddaljen pristop (SharePoint tehnologija):

S tehnologijo SharePoint lahko omogočimo uporabniku, da imajo dostop do vse potrebnih podatkov in dokumentov iz katerekoli lokacije. Pri tem lahko še le-te pošiljamo drugim uporabnikom istega strežnika programske opreme.

- Programska oprema za opravljanje sestankov na daljavo:

Že iz samih besed lahko ugotovimo, da gre za opremo s pomočjo katere lahko vzpostavimo sestanke iz oddaljenih lokacij. Oprema omogoča, da se nam pridružijo drugi posamezniki, sestanki so pa na podlagi odločitve organizatorja zasebni ali javni.

1.2.5 Prednosti in slabosti e-dela

Tabela 2: Prednosti in slabosti e-dela

Prednosti za delodajalca	Slabosti za delodajalca
<ul style="list-style-type: none"> - Večja produktivnost delavcev - Večja zanesljivost - Večja zvestoba in povezanost - Dela so kvalitetnejše opravljena - Manjša odsotnost delavcev - Večja motiviranost - Večja možnost za privabljanje in zadrževanje dobrega kadra - Več prostora v pisarnah - Manjši stroški 	<ul style="list-style-type: none"> - Potreba po novi opremi, kar povzroča dodatne stroške - Delavci se morajo dodatno izobraževati za opravljanje dela - Kakovost opravljenega dela na daljavo se mora neprestano vzdrževati - Obstaja večja možnost nastanka okvar opreme

Se nadaljuje.

Tabela 2: Prednosti in slabosti e-dela (nad.)

Prednost za e-delavca	Slabosti za e-delavca
<ul style="list-style-type: none"> - Organizacija delovnega časa je prepuščena samem delavcu - Manjši procent pojava stresa in izgorelosti - Večja možnost za boljše zaposlovanje zaradi pridobljenega specifičnega znanja z opravljanjem e-del 	<ul style="list-style-type: none"> - Večja možnost za nastanek zdravstvenih težav zaradi konstantnega koriščenja računalnika - Težko je uravnovežiti družino in delo (motnje s strani družinskih članov, slabša koncentracija) - Delavci se počutijo izolirano

Prيرهeno po Nahtigal (2010).

1.2.6 Zakoni s področja e - dela

Preden se odločimo opravljati e-delo moramo preveriti če imamo izpolnjene predpisane pogoje. Običajno delo poteka tako, da podjetje s pomočjo IKT posreduje obveznosti in navodila za delo. Pri tem pošiljanju in koriščenju informacij podatkov je najbolj pomembno kako se bodo varovale intelektualne pravice in kateri pogoji so potrebni, da bi elektronska dokumentacija bila pravno enakovredna papirnati dokumentaciji. Za to pravno področje skrbita Zakon o elektronskem poslovanju in elektronskem podpisu in Uredba o pogojih za elektronsko poslovanje in elektronski podpis. Predpisi opredeljujejo pravila, ki so povezana z e-dokumenti, predvsem pa opozarjajo na pomembnost uporabe in izdaje digitalnega potrdila in e-podpisa pri opravljanju e-dela (Gačanovič, 2006). ZEPEP opredeljuje e-podpis kot elektronski ekvivalent lastnoročnega podpisa. To pomeni, da se s pomočjo digitalnega potrdila in e-podpisa naredi e-verodostojnost uporabnika. Digitalno potrdilo ima tudi pomembno vlogo, saj služi kot elektronska avtentikacija uporabnika, zato je za zakonito opravljanje e-dela njegovo imetje obvezno (ZEPEP, 2004).

Omenili bi še 38. člen Zakona o dohodnini (v nadaljevanju ZDoh-2), ki ureja zelo pomembno pravno področje za potencialne e-delavce in sicer kako so zaslužki za občasna dela prek interneta obdavčena. Običajno si začetniki e-del mislijo, da vsa prejeta plačila za opravljena e-dela na PayPalu ali nakazila na transakcijskem računu ni potrebno prijaviti. Zakonsko je to popolnoma nepravilno, saj vse zaslužke takšne vrste moramo samostojno evidentirati Finančni upravi RS. V ZDoh-2 127. člen pravi, da dolžnik ima obveznost do plačila akontacije dohodnine in sicer od vseh dohodkov zasluženih prek spleta po 25 % davčni stopnji. V primeru, če gre za konstantne zaslužke, finančni svetovalci svetujejo registracijo dejavnosti. V nasprotnih primerih bi pomenilo, da se opravljanje dejavnosti dela na črno (Data d. o. o., 2016).

2 RAZISKOVALNI DEL

2.1 Analiza ankete

V skladu z opisanimi metodami v prvem poglavju smo pripravili anketni vprašalnik, s pomočjo katerega želimo priti do odgovora na eno od raziskovalnih vprašanj. Zanima nas kako študenti poznajo e-delo ter kakšne so njihove izkušnje na tem področju. To smo spoznali z zastavljanjem specifičnih vprašanj, na katera je večina anketiranih študentov oz. dijakov odgovorila prek spleta. Anketa je bila sestavljena iz 9 vprašanj. Med slabostim izbrane metode pogosto navajajo izsiljevanje na odgovore, zato smo se potrudili in anketirancem omogočili možnost izbire več ponujenih odgovorov.

2.1.1 Predstavitev demografskih podatkov

Od pričakovanih 100 odgovorov smo pridobili 65, kar lahko kaže na srednjo odzivnost anketiranih. Med anketiranimi je bilo 39 moških in 26 žensk. Njihova povprečna starost je znašala 21 let. Razdelili smo jih pa v tri razrede in sicer od 15–19 let, od 20–25 let, ter več kot 25. V prvem razredu jih je bilo 19, drugem 32, ter zadnjem 14 oseb.

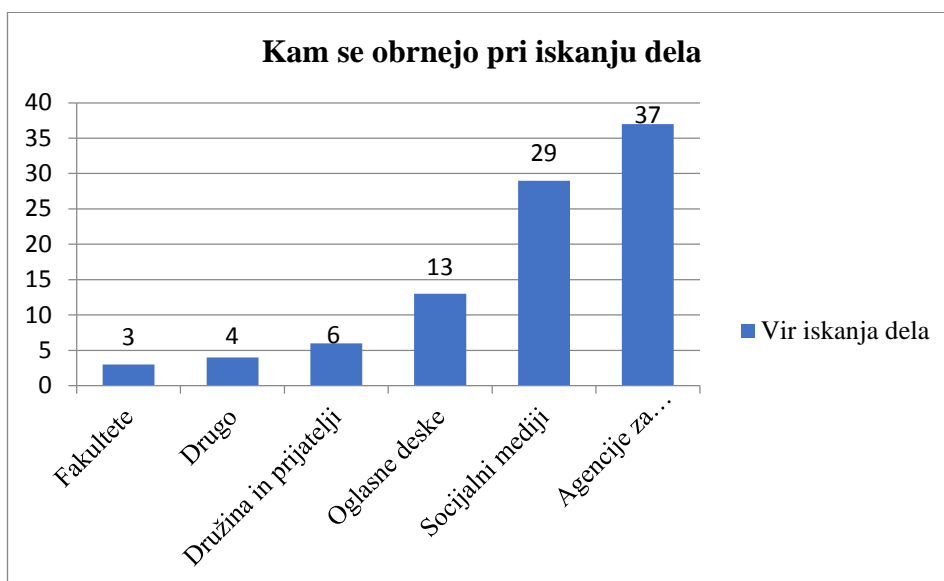
Poleg študentov smo probali vključiti čim več dijakov, saj bi tako pridobili bolj natančne podatke za naše raziskovanje. Kljub temu, v vzorcu so se pojavili nekateri zaposleni in samostojni delavci. Največ so se odzvali študenti in sicer jih bilo 43. Nato sledijo dijaki, katerih je bilo 15. Zaposlenih je bilo 7, samostojnih delavcev pa sta 2.

2.1.2 Analiza odgovorov

Na začetku smo želeli preveriti, kateri je glavni vir prihodkov anketiranih posameznikov. Omogočili smo jim, da odgovorijo na več možnih odgovorov. Z vprašanjem smo hoteli pridobiti informacijo ali zares študenti oz. dijaki delajo prek agencij, ter istočasno potrebujejo finančno pomoč od staršev. Naša pričakovanja so se dejansko uresničila, in sicer največji delež študentov je odgovoril, da so jim glavna vira prihodkov študentsko delo (40 oseb), ter pomoč od staršev (35 oseb). Od 65 anketiranih 18 jih je odgovorilo, da je štipendija glavni vir prihodkov, ter 9 jih je bilo zaposlenih ali samozaposlenih. Samo ena oseba je izbrala možnost drugo.

Nato nas je zanimalo na kakšne načine se anketirani lotijo iskanja dela. Enako kot pri prejšnjem vprašanju so imeli možnost izbire več odgovorov. Večji del anketirancev je odgovoril, da delo išče pri agencijah za posredovanje dela (37 oseb), ter s pomočjo socialnih medijih (29 oseb). Kar 16 anketiranih je do sedaj delo iskalo na oglasnih deskah. Družina in prijatelji lahko vplivajo na nas, ter nas spodbujajo k iskanju, včasih so pa oni sami naš glavni vir pridobitve dela. Od celotnega vzorca 6 oseb je odgovorilo, da se med drugimi možnostim tudi obrnejo na družino in prijatelje. Zanimivo je, da so se 3 osebe pri iskanju dela obrnile na svoje fakultete. Zelo majhni del oz. 4 osebe so pa izbrale drugo.

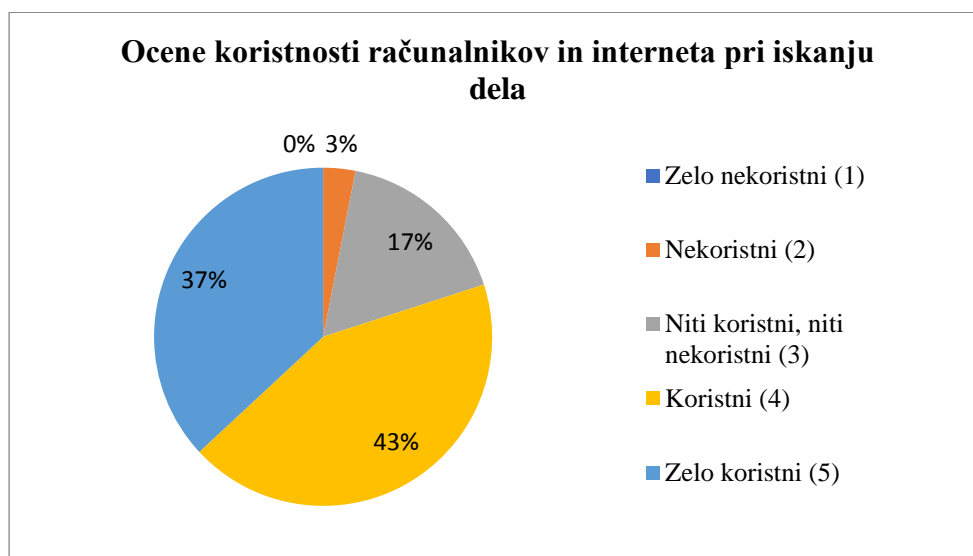
Slika 2: Uporabljeni viri iskanja dela pri študentih in dijakih



Vir: lastno delo.

Z naslednjim vprašanjem smo želeli izvedeti kako anketirani ocenjujejo od 1 do 5 koristnost računalnikov in interneta pri iskanju dela. Za lažje predstavljanje si lahko pogledamo Sliko 3. Najprej bi razložili, da se ocene gibljejo od najmanjše do največje, pri tem pa ocena 1 pomeni zelo nekoristni ter ocena 5 zelo koristni. Nihče od anketiranih ni takšnega mnenja, da je koristnost računalnikov zelo nekoristna. Samo dve osebi sta koristnost ocenile z oceno 2, kar pa predstavlja 3 % od celotnega vzorca. 11 oseb oz. 17 % ni bilo prepričano kakšna je njihova koristnost, zato so jim podali oceno 3. 43 % oz. 28 anketirancev je koristnost ocenilo z oceno 4, kar pomeni, da se večina strinja s tem, da so računalniki in internet koristni pri iskanju dela. Najvišjo oceno je podalo 24 oseb, kar je 43 % od 65 pridobljenih odgovorov. S tem podatkom lahko pridemo do povprečne ocene 4,1, kar pomeni, da so v povprečju anketiranci zadovoljni z koristnostjo računalnikov in interneta pri iskanju dela.

Slika 3: Učinkovitost tehnologije pri iskanju dela

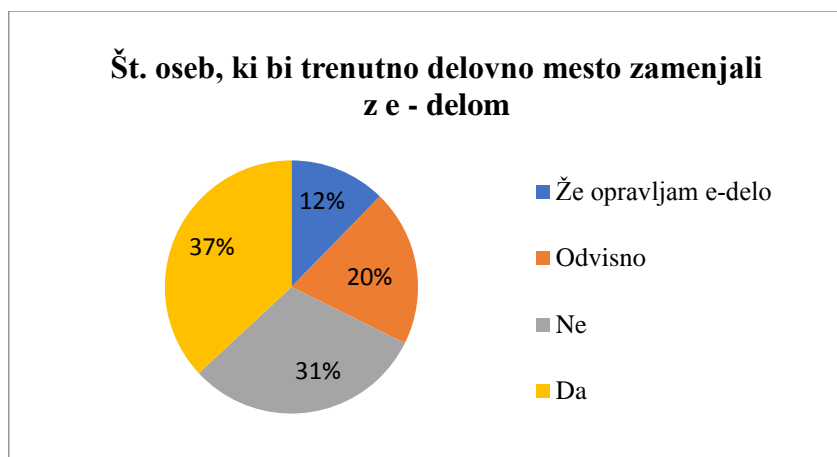


Vir: lastno delo.

Nismo bili presenečeni na odgovore pri naslednjem vprašanju in sicer želeli smo izvedeti ali so kdaj zasledili oglas za e-delo. Več kot 73 % oz. 48 oseb je odgovorilo z NE. Samo 17 oseb oz. 26 % je odgovorilo z DA.

Zadnja dva vprašanja sta bila od izjemnega pomena za odgovor na naše raziskovalno vprašanje. Imeli smo cilj pridobiti odzivnost anketirancev na zamenjavo tradicionalne oblike dela z e-delom ter ali obstaja možnost, da je nekdo že e-delavec. Izvedli smo, da 20 oseb oz. 30,7 % ne bi zamenjalo trenutno delovno mesto z e-delom. Medtem ko 24 oseb oz. 36,9 % bi želelo zamenjati. 20 % od 65 anketirancev je odgovorilo odvisno, to je pa 13 oseb. Uspeli smo pridobiti tudi podatek ali nekdo od anketiranih že opravlja e-delo, namreč 8 oseb (kar je 12,3 %) so e-delavci.

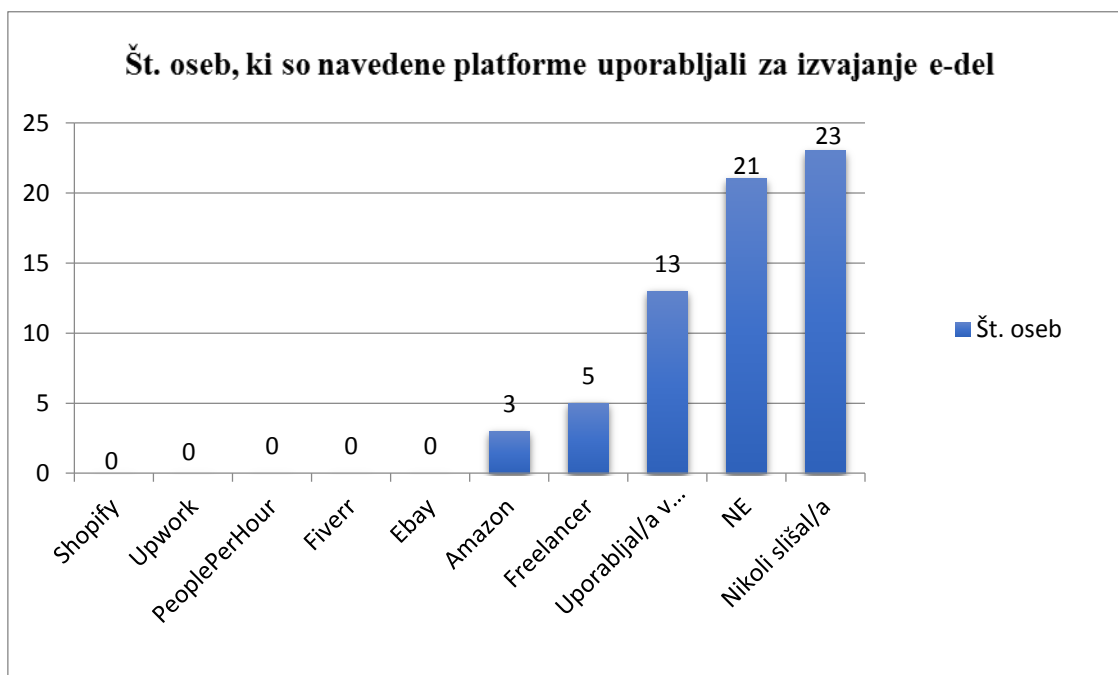
Slika 4: Želja po zamenjavi trenutnega delovnega mesta z e-delom



Vir: lastno delo.

Na koncu nas je zanimal ali so kdaj uporabljali platforme za opravljanje e-del. Med ponujenimi odgovori so lahko tudi izbrali možnost, da nikoli niso slišali za le-te ter uporabljali so jih v druge namene. Med osmimi e-delavci smo opazili, da jih 3 uporabljajo Amazon, ostali pa Freelancer. Mogoče bi iz tega lahko ugibali, da se gre za svobodnjake in preprodajalce. Večina je odgovorila, da o omenjenih aplikacijah niso nikoli slišal, namreč takšnih je bilo 23 oseb oz. več kot 35 %. Nato sledijo osebe, ki platforme sploh niso uporabljale, omenjenih je pa bilo 21 oseb, kar je 32 % celotnega vzorca. Preostali del vzorca oz. 20 % oseb je odgovorilo, da so platforme uporabljali v druge namene.

Slika 5: Uporabljene platforme za opravljanje e-del



Vir: lastno delo.

2.2 Analiza možnosti zaslužka prek spleta

2.2.1 Ideja 1: Partnerki programi

Partnerski programi so postali pomemben del današnje industrije spletnega trženja, saj so nekako preoblikovali način poslovanja podjetja prek interneta. Moč partnerskih programov, da združujejo trženje blagovnih znamk, oglaševanje in prodajo, je za podjetja nenadomestljiva. Partnerski programi podjetju ali spletnemu mestu omogočajo, da dosežejo različne ciljne trge in izjemno povečajo svojo spletno navzočnost. To je poleg tega nagrajeno s povečanimi prihodki in večjo prepoznavnostjo blagovne znamke. Ponujajo visoko donosnost naložbe in nizke obratovalne stroške.

2.2.1.1 Kaj je to?

Affiliate marketing je spletna trženjska praksa, v kateri podjetje nagradi svoje podružnice za vsakega obiskovalca, stranko ali prodajo, ki je nastala kot rezultat trženjskih prizadevanj podružnice. Program upravljalcu spletnega mesta (podružnici) običajno zagotavlja provizijo za izdelke, katere kupijo kupci na partnerskem spletnem mestu. Za boljšo predstavitev celotnega postopka si lahko pogledamo spodnjo sliko (Schwarz, 2011).

Slika 6: Način delovanja partnerskih programov



Vir: Schwarz (2011).

Slika prikazuje osnovni postopek partnerskega programa. Ponudnik vsebine, imenovan tudi podružnica, običajno na svoje spletno mesto postavi kreativni oglas, ki je v obliki povezave. Ko uporabnik klikne na posredovano povezavo, bo usmerjen na spletno mesto trgovca. Če se odloči za nadaljevanje nakupa, se to zabeleži in posledično zaradi tega bo nastala provizija za podružnico (Schwarz, 2011).

Veliko avtorjev se strinja s tem, da partnerski programi prinašajo koristi za obe strani. Trgovci opravljajo promet, a tem pridobivajo več kupcev, podružnice pa dobivajo denar od uporabnikov. Prvi partnerski program se je začel uporabljati leta 1994 s pomočjo programske opreme Buyweb CDNow. Celotna ideja se je začela, ko je Greffen Records želel oboževalcem svojih izvajalcev ponuditi možnost, da zlahka kupujejo glasbo na spletu. Težava je bila v tem, da Greffen ni imel namen zgraditi celotno spletno trgovino, zato je stopil v stik s CDNow-om, da bi videl ali bo zanje opravil prodajno storitev. CDNow se je strinjal z njegovo ponudbo, Greffen je nato na svoje spletno mesto postavil

povezavo, ki bo uporabnike preusmerila na njihovo spletno stran. To je bila zmaga za oba (v praksi znana kot WIN WIN situacija). Temu je kmalu sledil Amazon's Associates Programs, ki danes ima več kot milijardo partnerjev. S tema dvema programoma je prišlo do razcveta vseh ostalih partnerskih programov, katere lahko vidimo danes (Schwarz, 2011).

Obstajata dve možnosti trženja podružnic. Prvič, gostovanje pri partnerskih programih, ki zainteresiranim partnerjem ponuja možnost, da se pridružijo programu in prodajo vaše izdelke na svojih spletnih mestih. V tem primeru bi zaslužili provizijo za vsako prodajo, ki jo prinesejo prek partnerskega programa. Druga možnost je, da se pridružite partnerski mreži in oglašujete ali prodajate druge izdelke na svojem spletnem mestu (Schwarz, 2011).

Menimo, da ima e-poslovanje veliko koristi od partnerskih programov, v kolikor je pa njihov glavni namen povečati prodajo. Programi omogočajo podjetju, da ne samo prodajajo izdelke na svoje spletnem mestu, temveč tudi zagotavljajo povezave do izdelkov na drugih spletnih mestih, in zato imajo veliko večje možnosti za doseganje kupcev. Prinašajo tudi veliko prednosti, ampak najbolj pomembna je, da je takšna oblika trženja za podjetja precej poceni, saj se provizija plača le če kupci dejansko opravijo nakup. Številni avtorji in študije trdijo, da so trgovci v zmagovalnem položaju, saj goljufija ali neveljavna prodaja se ne šteje (Svete, 2017).

2.2.1.2 Kako do zaslужka?

Veliko ljudi pozna številne velikanske e-trgovine in kako je v zvezi z njihovimi nakupi, hitro strežbo, vendar se pa veliko njih ne zaveda, da so sestavljene iz veliko majhnih prodajalcev. Kot posledice nevednosti in straha so pogosto začetniki ne dovolj samozavestni in pogumni, da bi začeli samostojno prodajo na e-plattformah. Zato bomo v nadaljevanju opisali pomembne korake, ki zadostujejo dober začetek e-poslovanja s pomočjo partnerskih programov.

Na začetku je pomembno, da si vzamemo čas za raziskavo in pogledamo, kaj se dobro prodaja na spletnih straneh, katere imamo v mislih uporabljati kot partnerske programe (Amazon, Ebay, Shopify, Walmart, itn.). Poleg tega je pomembno pogledati seznam najboljših prodajalcev na omenjenih platformah, in sicer za tiste države ali trge na katere želimo vzpostaviti e-prodajo (Barnes, 2015).

Ko imamo ožji izbor izdelkov je čas, da razmislimo ali jih lahko prodajamo z razumnim dobičkom in kakšna marža bi lahko bila dosegljiva. Zato je pomembno, da si ogledamo podobne ponudbe drugih prodajalcev, pri čemer moramo biti posebno pozorni na skupno prodajno ceno (vključno z morebitnimi stroški dobave). Če nameravamo prodajati v tujini, moramo še upoštevati, da obstajajo na primer dodatni stroški prevajanja in mednarodnega pošiljanja (Salesupply, 2015). Kljub temu konkurenčne cene niso edina pot do konkurenčnosti in doseganju željene prodaje. Pomembno je, da pogledamo količino in

kakovost mnenja, ki jih dobivajo trenutni prodajalci. Kot novi prodajalec je težko konkurirati uveljavljenim prodajalcem, ki imajo na tisoče odličnih pregledov, zato so včasih cene od ključnega pomena. Nekaj časa moramo nameniti tudi preučevanju seznamov, opisov izdelkov in ključnih besed (Junglescout, 2018).

Ko ugotovimo, katere izdelke bomo prodajali in po kakšni ceni, nato moramo poiskati dobavitelje. Kako se bomo tega lotili je odvisno od našega poslovnega modela in od tega ali bomo prodajali dobro znani izdelek ali blagovno znamko (običajno so prisotne nižje marže) ali unikatne, trgu neznane kakovostne izdelke (običajno višja marža). Če želimo ustvariti lastno znamko je Alibaba največja svetovna platforma za trgovino na debelo in odlično mesto za začetek povezovanja s potencialnimi dobavitelji. Pomembno je preveriti ali tisto, kar iščemo ustreza predpisom na trgu, kjer nameravamo izdelke prodajati (Worldfirst, brez datuma).

Enkrat ko imamo vse pripravljeno za začetek prodaje je tudi pomembno narediti primerjavo med različnimi možnostim, ki jih ponujajo vse platforme. Najbolj znane so zagotovo Amazon, Ebay, Shopify, vendar se med seboj zelo razlikujejo. Zato smo se odločili v nadaljevanju predstaviti najbolj pomembne razlike. Če se naprej osredotočimo na postopek odpiranja računa na platformah, moramo priznati, da je pri vseh običajno enak postopek. Pred registracijo se je vedno potrebno odločiti kakšen program oz. plan bomo izbrali. Na primer Amazon omogoča, da se registriramo kot poklicni prodajalec ali kot posamezni prodajalec. Glavna razlika je v tem, da se pod poklicne prodajalce prijavljajo tisti, ki si želijo prodati veliko količino izdelkov ter se zavežejo, da bodo opravljali storitve za določeno obdobje. Računi za posamezne prodajalce so pa idealni za tiste, ki pričakujejo le prodajo omejenega števila prog v razmeroma majhnih količinah (Worldfirst, n.d.).

Sam postopek registracije je relativno preprost, vendar pa potrebujemo izpolniti nekatere podatke kot so: številka kreditne kartice, telefonsko številko, podatke o bančnem računu (platforme podpirajo vse bančne račune EU), davčno številko (v primeru če bi imeli podjetje registrirano kot davčni zavezanec) in e-naslov. Amazon zahteva omenjene podatke, vendar prodajalci na Shopify lahko za svoje zaslužke uporabljajo tudi druge plačilne sisteme kot npr. PayPal (Worldfirst, n.d.).

Za konec nam še manjka dodajanje izdelkov na spletno stran, kjer se postopek tudi razlikuje med platformama. Pri Amazonu se moramo na podlagi izbranega plana pri registraciji odločiti ali bomo izdelke dodajali ročno ali uporabljali programsko opremo za nalaganje izdelkov. Shopify se pri tem razlikuje, saj za celotno organizacijo in izgled spletne strani ter dodajanja izdelkov opravljamo sami. Postopki dodajanja so na platformah lahki, bolj zahtevno je sestavljati njihovo ponudbo, organizirati slike in opise izdelkov ter določiti ključne besede, ki bodo dejansko kupce pripeljali do naše spletne strani.

2.2.1.3 Amazon ali Shopify?

Danes je zelo pomembno ne podcenjevati moči trgov, še posebej v ZDA. Kot smo že omenili možnost prodaje s pomočjo partnerskih programov nam lahko omogočijo tudi druge e-tržnice in sicer poleg Amazona so zelo uspešne Ebay, Walmart, Shopify, Bestbuy itn (Salesupply, 2015). Največja konkurenta na področju partnerskih programov sta zagotovo Shopify in Amazon, zato bomo izvedli poglobljeno raziskavo omenjenih e-trgovin in sicer bomo predstavili njihove glavne razlike, od uporabe do cen, funkcij, podporo strankam in še več.

Na začetku se običajno vprašamo katere so njihove prednosti in slabosti oz. kakšna je glavna razlika med njima.

Prednosti Shopify (WebsiteBuilderExpert, brez datuma):

- Uporabnikom omogoča uporabo številnih orodij za e-trgovino, ki so zasnovane za pomoč pri gradnji in promociji spletne strani.
- S tem ko ustvarimo svojo spletno mesto za e-trgovino, ustvarimo tudi močno in edinstveno blagovno znamko.

Slabosti Shopify (WebsiteBuilderExpert, brez datuma):

- Poleg mesečnega nadomestila za uporabo Shopify, ponuja še aplikacijo za mobilno trgovino, ki lahko poveča mesečne stroške v kolikor v trgovino dodamo aplikacije drugih proizvajalcev.
- V celoti smo odgovorni za promocijo izdelka in krepitev prepoznavnosti blagovne znamke.

Prednosti Amazona (WebsiteBuilderExpert, brez datuma):

- Na milijone ljudi mesečno obišče Amazonovo tržnico, zaradi česar je izdelek bolj izpostavljen.
- Amazon lahko poskrbi za skladiščenje, pakiranje in pošiljanje zalog namesto nas, kar bi nam olajšalo vodenje. To je t.i. Fulfillment by Amazon storitev (v nadaljevanju FBA).

Slabosti Amazona (WebsiteBuilderExpert, brez datuma):

- Prodaja več kot milijon izdelkov in zaradi tega smo izpostavljeni velikem številu konkurentov. Včasih smo pa tudi neposredno konkurenčni Amazonu.
- S prodajo na Amazonu je zelo težko ustvariti edinstveno ali močno blagovno znamko

Ključna stvar v čem se razlikujeta je to, da je Shopify specializirana platforma za e-trgovino, ki ponuja orodja za izdelavo spletne strani ter privablja kupce k obisku in nakupu naših izdelkov. Amazon pa predstavlja spletno tržnico, ki nam omogoča, da skupaj s

drugimi spletnimi prodajalci prodajamo izdelke na svojem trgu. Torej oba poskrbita za različne vrste spletnih prodajalcev (Egrow, 2018).

Shopify nam omogoča nadzor nad postavitvijo in oblikovanjem spletne trgovine. Vendar nam ni treba oblikovati iz nič, saj namesto tega lahko izberemo izmed več kot 60 temami in jih prilagodimo svoji blagovni znamki. Shopify ima 10 brezplačnih tem in več kot 60 premijskih, ki stanejo med 140 in 180 dolarjev. Amazon je v svojih dizajnih bolj omejujoč. Vse strani so postavljene na podoben način. Lahko naložimo svoje slike in opise, vendar je celotna postavitvev in oblikovanje strani v trgovini prepoznavna bolj kot Amazonova kot pa naša (WebsiteBuilderExpert, brez datuma).

Pomembno je tudi globlje pogledati stroškovni del uporabe programov. Amazon podpira samo svoj plačilni sistem – Amazon Pay, kjer lahko dodamo kreditne in debetne kartice, vendar pa ne smemo uporabljati PayPal. Uporabnikom ponujajo dva prodajna plana, in sicer načrt za profesionalne prodaje, ki stane 39,99 dolarjev/mesec z dodatnimi stroški prodaje ter individualni načrt, za katerega ni pristojbin. Namesto pristojbine je potrebno plačati 0,99 dolarjev za vsak prodani izdelek. V kolikor bi se odločili za uporabo FBA, bi morali plačati pristojbino od 2,41 do 137,32 dolarjev. Potem so na voljo še mesečne pristojbine za skladiščenje zalog, ki se gibljejo od 0,69 do 2,40 dolarjev na kubični meter. Cene so popolnoma odvisne od velikosti, obsega in vrste izdelka ter obdobja v letu. Shopify ima tudi svoj plačilni sistem – Shopify Pay, kateri ponuja več kot 100 različnih plačilnih sistemov, vključno z Amazon Pay in PayPal. Glede na vrsto plačilnega sistema in izbranega načrta je potrebno plačati provizijo za kreditne kartice, gibljejo se pa med 0,5 % do 2 %. Shopify ima tri cenovne plane, in sicer osnovnega (29 dolarjev/mesec), Shopify plan (79 dolarjev/mesec) in napredni (299 dolarjev/mesec) (WebsiteBuilderExpert, brez datuma).

2.2.1.4 Povzetek intervjuja

Včasih je iskanje pravega poslovnega podviga težko kot iskanje zlata. Na srečo je g. Grega Pavlin, uspešni e-trgovec na platformi Amazon uspel najti svoj zlati podvig, ter ga uporabil za izgradnjo uspešne spletne trgovine in sebe pretvoril v uspešnega e-delavca. Gospoda smo imeli priložnost spoznati na enem od dogodkih na temo "Uspešna prodaja na Amazonu", med pavzami pa smo si vzeli čas in poklepetali o njegovih začetkih, strategijah, ter izkušnjah na platformi Amazon. Najprej nas je zanimalo kaj je tisto kar počne na omenjeni platformi. Kot sam pravi, gre za prodajo zlatega, srebrnega in poročnega nakita prek spleta na platformi Amazon. V poslu se vodi s 3 pomembne vrednote, in sicer kakovost, dobro izvedena storitev in zaupanje. Ideja o začetku poslovanja prek spleta se je rodila v času študijske izmenjave v Angliji in sicer med gostujočim predavanjem o trženju blagovne znamke na Amazonu. Od tega trenutka je začel raziskovati in se izobraževati na tem področju. Zanimalo nas je s čem se je v preteklosti ukvarjal ter ali je to bila njegova prva izkušnja z e-delom. Z določeno dozo razočaranosti nam je priznal, da je pred tem

opravljala številna študentska dela, katera niso nikoli bila povezana z njegovo smerjo. To je bil dovolj velik razlog, da si je zaželel ustvariti nekaj kar bo samo njegovo in kjer bo lahko tako osebno kot tudi poslovno napredoval. Omenil je še, da je to bila njegova prva izkušnja z atipično obliko dela, danes pa tudi prva in edina resna zaposlitev. Ena od značilnosti e-dela je tudi možnost opravljanja le-tega od doma, zato nas je zanimalo ali je posle vodil kar iz domačih prostorov ter kakšne so prednosti in izzivi takšne strategije. Priznal nam je, da je prva tri leta vse potekalo od doma, vendar po tem se je preselil v večjo pisarno, saj so mu se pridružili drugi člani družine, ter se je povečalo povpraševanje po izdelkih in potreba po večjem skladišču. Poleg tega smo želeli izvedeti, če je kdaj uporabil učinkovito strategijo rasti poslovanja. Če si želimo zagotavljati konstantno rast poslovanja, si moramo upoštevati 3 pomembne stvari, in sicer: dobra odzivnost, podpora in komunikacija s strankami, vedno inovativna in vsebinsko sveža spletna stran ter dobre oglaševalske spretnosti s pomočjo socialnih medijev. Za konec smo ga vprašali kakšna so bila njegova pričakovanja pred začetkom v primerjavi z dosedanjimi izkušnjami in kakšne bi nasvete podal vsem študentom, ki si želijo začeti podoben posel. Nikoli ni pričakoval, da bo iskanje potencialne izdelka za prodajo zahtevalo toliko truda in časa za raziskovanje, ter spremljanje trendov. Med drugimi je še povedal, da nikoli ne moremo svoja pričakovanja osnovati na podlagi pričakovanj in uspehov drugih avtorjev, saj se velikokrat pokazalo kot neresnica. Študentom je svetoval, da v kolikor se odločijo za prodajo podobnih izdelkov je zelo pomembno imeti vpogled v ponudbe konkurentov.

2.2.2 Ideja 2: Svobodni poklici (ang. freelancer)

Svet dela se je močno spremenil odkar so se pojavila nova delovna mesta, druga pa upadla oz. izginila. Najbolj presenetljiva evolucija v zadnjih dveh desetletjih bi lahko bila vzpon neodvisnih, svobodnih delavcev . Redno delovno razmerje je doseglo vrhunec okoli leta 2000 in od takrat je število neodvisnih delavcev v porastu po celi Evropi. Vse več evropskih delavcev si prizadeva za delo s povečano avtonomijo (Sapsed, 2015).

2.2.2.1 Predstavitev svobodnih delavcev

Eno od glavnih vprašanj na katerega bomo odgovorili v tem poglavju je kdo so svobodni delavce oz. freelancerji (v nadaljevanju freelancerji) ter po čem se razlikujejo od drugih kategorij zaposlitve. Veliko ljudi se zaradi kariernih in/ali osebnih razlogov odloča za takšno obliko zaposlitve, saj predstavlja privlačno alternativo ljudem, ki želijo biti zaposleni, istočasno neodvisni in brez občutka nadzora.

Številne literature gledajo freelancerja kot samostojnega podjetnika. Opredeljujejo jih kot tiste, ki resnično poslujejo za svoj račun, delajo sami ali s solastniki, partnerji, ki so odgovorni za ustvarjanje lastnega dela in dohodka, vendar ne zaposlujejo drugih. Delo lahko opravljajo v različnih zakonitih oblikah poslovanja, in sicer kot samozaposleni ali partnerji v nekorporativnih podjetjih ali kot direktorji lastnih delniških družb. V okviru

sodelovanja med podjetji in freelancerji se naloge, delo, plačilo in druge sestavine opredelijo na podlagi projekta, določenega v pogodbi o delu ali storitvah. Freelancerji delajo zase in ponujajo ponudbe za začasna delovna mesta in projekte pri enem ali več delodajalcih. Pojavljajo se tudi drugi nazivi za freelancerje, in sicer neodvisni izvajalci in svetovalci (Ghafoor, Md, Khan & Kazi, 2014)

V Sloveniji so freelancerji znani kot svobodnjaki, ne pa kot samostojni delavci. Zato niso predmet delovne zakonodaje, temveč Civilnega in Obligacijskega prava. Slovenski freelancerji imajo pravico tudi do državne subvencija za socialno varnost, in sicer če ne presežejo dovoljeni prag skupnih dohodkov na leto. Subvencija krije minimalno varnost. Ker delujejo kot neodvisni izvajalci, vsa potrebna usposabljanja in izobraževanja morajo sami pokriti (Miklavcic, 2011).

2.2.2.2 Raziskava o svobodnih delavcih v Evropi

Ta del smo namenili raziskavi samostojnih delavcev. Ker smo za našo državo na izbrano tematiko uspeli pridobiti le samo delež freelancerjev (9 %), smo se osredotočili na raziskovati večjo celino in sicer na Evropo.

Freelancing je vse bolj priljubljen pri ženskih (tudi moških), ki so se nekaj borile z žongliranjem med družinskim in službenim obveznostim. Vse je več žensk med svobodni delavci, ki delujejo na področju IT. Kljub temu lahko opazimo minimalno razliko med skupno število neodvisnih moških in ženskih delavcev, in sicer raziskava kaže, da je 49,8 % žensk in 50,2 % moških (Mahfoudhi in drugi, 2019).

Več kot 57 % freelancerjev so stari med 35 let in več, od tega 43 % so stari med 35 in 49 let in 14 % jih je več kot 50 let. Ker je vse več delavcev začelo izkoriščati svoja strokovna znanja, mrežo in ugled za začetek poslovanja kot svobodni delavci, ni presenečenje, da neodvisni delavci niso v povprečju tako mladi. Še vedno je 38 % samostojnih delavcev, ki so stari med 25 in 34 let. Ta podatek kaže na to, da se vse večje število diplomantov odloča začeti svojo poklicno pot kot neodvisni delavci. Večina je zelo usposobljenih in imajo univerzitetno izobrazbo. 19 % so diplomirani in kar 52,2 % imajo magisterij ali doktorat, od tega je 30,5 % žensk in 21,7 % moških (Mahfoudhi in drugi, 2019).

Danes freelancerji delajo na številnih področjih. Čeprav je res, da je gibanje freelancerjev sprva močno gnalo na področje IT in razvijanje programskih oprem, temu so začeli slediti delavci z drugih področjih. Raziskava je pokazala, da 30,9 % sodi med področja trženja in marketinga, kar predstavlja največjo skupino in porast v primerjavi z ostalimi sektorji. Druga največja skupina so delavci na področji IT, in sicer 26,5 %. 18 % delavcev se ukvarja z umetnostjo, zabavo in rekreacijo. Na drugih področjih je zabeležen 26,4 % delavcev (Mahfoudhi in drugi, 2019).

Razlogi zakaj se freelancerji odločajo za opravljanje neodvisnega dela so želja po samostojnem delu, večji fleksibilnosti pri organizaciji dela in možnosti izbire projektov. Raziskava kaže, da je glavni razlog fleksibilnost, in sicer 47 % je takšnih, ki se strinjajo s tem. 37 % delavcev se zaradi možnosti izbire na katerih projektih lahko delajo odločijo za freelancerstvo. Med vsemi anketiranimi, 36 % jih želi biti svoj šef in delati iz lokacij po lastni izbiri (Mahfoudhi in drugi, 2019).

20 % freelancerjev dela več kot 46 ur na teden, 29 % jih dela med 36 in 45 ur, 27 % je takšnih, ki delajo med 26 in 35 ure ter 23 % pa dela manj kot 25 ur. Na koncu smo še pogledali koliko v povprečju zaslužijo evropski freelancerji. Na dnevnem nivoju je 12 % delavcev, ki zaslužijo med 501 in 1000 evrov, 30,6 % ima prihodke med 250 in 500 evrov ter 55,8 % jih zasluži manj kot 250 evrov. Kar se tiče povprečnega mesečnega čistega zaslužka v zadnjih 12 mesecih lahko vidimo, da je 37,2 % delavcev zasluži manj od 1000 evrov. Več od 1000 do 2000 evrov zasluži 26,6 % delavcev, med tem ko 19,9 % delavcev zasluži več kot 2000 in manj kot 3000 evrov. Malo manjši odstotek zasluži več od 3000 evrov, in sicer 16,3 % delavcev (Mahfoudhi in drugi, 2019).

2.2.2.3 Predstavitev platform za svobodne delavce

Najtežji korak freelancerja je zlasti na začetku, in sicer kako najti dovolj dela. Končni cilj vsakega pa je, da k njim pridejo stranke. Pogosto zaradi tega morajo biti pri iskanju dela nekoliko bolj produktivni. 28,4 % delavcev svoje projekte najdejo prek socialnih medijev, ki so od ključnega pomena za izgradnjo boljšega ugleda in konkurenčne prednosti pred drugimi freelancerji. Po raziskavi smo ugotovili, da so najboljši viri iskanja dela priporočila delavcev. Kar 57,9 % delavcev išče delo na takšen način. Poleg omenjenih načinov, večina (42,7 %) jih tudi uporablja platforme za freelancerje (Mahfoudhi et. al., 2019). Katero platformo bodo delavci izbrali je predvsem odvisno od njih, vendar je pomembno narediti primerjavo, saj ne zagotavljajo vse enako kakovost in vrste storitev. Po ocenah uporabnikov so bile v tekočem letu najbolj ocenjene: Upwork, PeoplePerHour, Fiverr, Toptal, Simply Hired, Crowded in Freelancer (Irfan, 2019). V nadaljevanju bomo opisali najbolj privlačne za opravljanje del preko spleta za študente.

Na začetku leta 2014 sta se dve najbolj znani freelance strani Elance in oDeck združili in ustvarili Upwork. Danes velja za eno od največjih platform za freelancerje in sicer imajo več kot 12 milijonov freelancerjev, 5 milijonov strank ter vsako leto več kot 3 milijonov delovnih mest (Kostanić, 2019). Uporabnikom ponujajo od urnega plačila do večjih projektih z možnostjo sodelovanja z prepoznavnimi podjetji (Microsoft, Airbnb, Dropbox, itn.). Njihova največja prednost je to, da imajo varen plačilni sistem, ki nam zagotavlja, da bomo za svoje delo vedno plačani. Postopek plačila izgleda tako, da stranka pošlje plačilo Upwork-u pred začetkom opravljanja dela, podjetje pa denar varno shrani. To pomeni, da noben od udeležencev v poslu ne more dostopati do denarja brez dovoljenja. Enkrat ko je delo končano, potem se tudi denar nakaže na naš račun (Robinson, 2019). Kot glavna

pomanjkljivost uporabe te platforme se vidi v zaračunavanju 20 % provizije od posamičnega zaslужka do 500 dolarjev (10 % od 501–10.000 \$, nato pa 5 %). Včasih pa od delavcev zahtevajo dostop do njihovih pisarn prek video posnetka, saj na takšen način se želijo prepričati ali zares delajo na projektih (Bluter, 2018).

Freelancer kot največje spletno mesto za samostojne delavce je medtem tudi preprosto za uporabo. Na začetku je potrebna prijava, ki jo lahko tudi naredimo prek osebnega Gmail ali Facebook računa. Po registraciji je potrebna navedba do 20 zanimanj oz. talentov, ki bodo kot izhodišče za iskanje projektov. Velika prednost Freelancer platforme je, da lahko natančno vidimo koliko ljudi se zanima za objavljeni projekt, kar pa na drugih spletnih straneh običajno ne moremo opaziti. Omogoča nam tudi vpogled v profile drugih freelancerjev, zaradi česar smo lahko bolj konkurenčni. Največja pomanjkljivost je enaka kot pri drugih platformah, in sicer potreba po plačilu pristojbine. Freelancer vzame 10 % od naše urne postavke in 10 % od fiksnih stroškov projekta. Poleg tega organizirajo natečaje, s katerimi lahko stranke prejema več prijav za opravljanje projekta, plačajo pa samo tisto, katera jim je všeč. Na podlagi tega so kupci v prednosti, medtem ko freelancerji lahko tvegajo, da za opravljeno delo ne bodo plačani (Bluter, 2018).

2.2.2.4 Povzetek intervjuja

Za predstavitev samostojnega dela iz perspektive samostojnega delavca smo se odločili intervjuvati g. Draževića, ki je kot grafični oblikovalec začel v času študija oz. po končni srednji šoli. Kriza v državi in potreba po denarju sta ga prisilile, da poišče drug način, ki mu bo omogočil večji zaslužek v primerjavi z malimi študentski prihodki v Srbiji. Po dolgem raziskovanju možnih načinov je prišel do zamisli, da bi svoj talent in znanje na področju grafičnega oblikovanja ter dizajna pretvoril v delo. S raziskovanjem je prišel do platform Freelancer in PeoplePerHour, katere so mu danes omogočile, da želja dejansko postane resnica. Na začetku je delal na majhnih projektih, medtem pa je opravljal še eno študentsko delo, ki mu je bilo kot zagantiran prihodek v primeru neuspešnega poslovanja kot freelancer. Ko je videl, da lahko uspešno posluje kot samostojni delavec, se je odločil pridružiti drugim samostojnim delavcem v Co-working prostoru z namenom pridobivanja strank in znanja, širjenja kontaktov, ter trženja njegove blagovne znamke. Vedno je bil osredotočen na majhne projekte, vse dokler ni dobil ponudbo s strani organizacije Nova Iskra, da bi dejavnost opravljal za polni delovni čas. Zanimalo nas je, če se je do sedaj srečal s kakšnimi težavami pri opravljanju projektov. Na to je odgovoril, da vedno ima določeno mero strahu, da ne bi dobil plačilo za opravljeno delo. V določenih obdobjih je zaradi velikega obsega imel težavo vodenja socialnih medijih in e-pošte. Poleg tega je imel težave z motivacijo, katere je uspel rešiti z vsakodnevnim odhodom v Co-working prostor. Na vprašanje kaj mu je najboljše pri freelancingu je odgovoril, da je samostojno upravljanje z urniki, prosti dnevi ter samo delo na projektih nekaj najboljšega. Za konec smo ga vprašali kako si vidi svojo prihodnost kot freelancer in ali ima kakšen nasvet za bodoče freelancerje. V prihodnosti si želi napredovati in razširiti na druga področja pri

projektih. Novim svobodnim delavcem pa želi, da bi vse ponujene priložnosti maksimalno izkoristijo, ter raziskujejo alternativne načine za boljše življenje tekom študija.

2.2.3 Lastne izkušnje

Eno od pogostejših vprašanj prijateljev je kako sem začela kot freelancerka. Odgovor je zame prav tako velika poslovna izkušnja kot tudi navdihujoča zgodba.

Prvič, ko sem poskusila freelancing pred nekaj leti je bil to velik neuspeh. Stranko je bilo skorajda nemogoče prepričati, da me izbere za opravljanje projektov. Vsak dan sem iskala nove ponudbe na spletnih straneh za freelancerje. Porabila sem veliko časa za raziskovanje vsake stranke in sestavljanja predlogov, preden sem se na njih obrnila. Moja velika začetniška napaka je bila, da sem začela delati brez določene strategije in znanja kako vse to poteka. Tehnično gledano, danes lahko vsakdo, kadarkoli začne zaslužiti kot freelancer. Obstaja približno milijon člankov, ki nam lahko povejo o vseh plasti freelancinga. Zato sem se odločila udeležiti različnih izobraževanj na to tematiko, veliko sem brala literaturo, ter analizirala strategije uspešnih svodnih delavcev. Po pridobljenem znanju sem mogla izbrati platformo, kjer bom začela delati. Od takrat pa do danes sem uporabljala PeoplePerHour, s katero sem zelo zadovoljna in bi jo vsem študentom priporočala. Svoj talent za risanje, dizajn logotipov, restavracijskih menijev in interierja sem želela izkoristiti in predstaviti strankam na platformi. Zelo je pomembno, da pri navedbi talentov pišemo področja katera res obvladamo. Tako obiskovalci vaše strani dobijo realno sliko glede vašega znanja. Koliko boste na začetku pridobili strank je predvsem odvisno od izgleda vašega profila. Po neuspešnem začetku sem v kratkem dobila svojo prvo ponudbo za projekt, ki se je na koncu uspešno zaključil s prvo pozitivno oceno stranke. Danes imam več kot 200 pozitivnih ocen, projekte sem pa opravljala občasno. Na vprašanje kako to doseči, se vedno nanašam na pet zlatih pravil, in sicer:

1. Dober posel se začne z vašim profilom.
2. Poskrbite za redne prihodke od strank.
3. Vprašajte za povratne informacije.
4. Z vsemi, s katerimi ste v stiku gradite močnejše in bolj smiselne odnose.
5. Bodite pripravljeni investirati v najboljša izobraževanja in orodja za e-delo.

Rada bi predstavila še eno alternativo za opravljanje dela prek spleta za študente. Gre se za dajanje inštrukcij angleškega jezika prek spleta za otroke. Celotne inštrukcije potekajo s pomočjo programske opreme, ki omogoča opravljanje predavanj na daljavo. Takšno obliko predavanj podpirajo največ šole iz Rusije ali na Kitajskem. Običajno so inštrukcije namenjene otrokom, ki hodijo v vrtec ali osnovno šolo. Dokler inštruktorji predavajo, otroci se nahajajo v učilnici skupaj z učiteljico. Učne ure trajajo v povprečju po 50 ali 55 minut, s krajšimi pavzami. Odvisno od šole ter jezikovnega področja države, se cene za inštruktorje gibljejo med 8 - 10 dolarjev na pol ure. Kar se tiče samega postopka prijave, dela se lahko poiščejo na oglasnih deskah na spletni strani Eslcafe.com. Pomembno je

ločiti, da nekatere šole iščejo inštruktorje, ki so izključno iz angleško-govornih področij, medtem nekateri obratno (na primer šola GoodAirLanguage.com. Enkrat ko izberemo željeno šolo, potem izpolnimo spletno prijavo za e-delo in priložimo CV. Takšna oblika e-dela je precej fleksibilna, saj se potem urniki predavanj delajo po vaši želji. Poleg tega je odlična priložnost za vse, ki radi delajo z otroki in želijo svoje znanje še bolj nadgraditi.

Študentom bi srčno priporočila oba načina za zaslužek prek spleta, saj so mi osebno omogočila veliko več kot sem na začetku pričakovala. Uspela sem pridobiti stalne stranke, sposobnost reševati krizne situacije, razvijati strategije ter konec koncev zaslužiti več kot, da bi delala prek študentskega servisa.

SKLEP

V diplomski nalogi smo želeli ugotoviti in predstaviti možne načine dela prek spleta za študente in dijake. Na podlagi tega smo oblikovali dva raziskovalna vprašanja katera so pripomogla, da se naloga razdeli na dva raziskovalna dela. Raznolike članke in publikacije smo uporabili za raziskovanje in primerjavo med različnimi oblikami in možnostim e-dela.

Kot smo opisali na začetku teoretičnega dela naloge, obstajajo tri zakonite oblike študentskega dela, in sicer delo prek študentskega servisa, podjemne in avtorske pogodbe. Vse tri pravne oblike imajo svoje prednosti in slabosti tako z vidika študenta kot tudi z vidika delodajalca. V primerjavi smo ugotovili, da je za študenta najboljše izbrati delo prek študentskega servisa, saj jim zagotavlja socialno varnost in večjo možnost izbire del. Kljub temu je takšna oblika za delodajalce najdražja, saj poleg predpisanih prispevkov vključuje dodatne pristojbine za najema študenta. Na podlagi tega lahko sklepamo, da je težko poiskati ravnovesje med željami študentov in delodajalcev, namreč v praksi ne obstaja oblika dela, ki bo študentom zagotovila socialno varnost in istočasno delodajalcem zmanjšala stroške.

Zadnji del teorije je bil namenjen predstavljanju definicije in vseh značilnosti elektronskega dela. S raziskovanjem literature smo ugotovili, da se definicije e-dela velikokrat prepletajo. Ne glede na to, se večina avtorjev strinja s tem, da je pri njegovi opredelitvi bistvena lokacija opravljanja in uporaba IKT. Na podlagi tega lahko ga razdelimo na devet različnih vrst. Ta fleksibilna oblika zaposlitve ima tako kot vsaka druga svoje korsti in izzive. Lahko pa rečemo, da se je zakonodaja na področju e-dela veliko izboljšala v primerjavi s preteklostjo.

V raziskovalnem delu diplomske naloge smo se osredotočili na predstavitev pridobljenih podatkov iz anketnega vprašalnika ter analize možnih idej za zaslužek prek spleta. Rezultati ankete nam povejo, da se 29 anketiranih oseb obrne pri iskanju dela na socialne medije, kar je pa odlično izhodišče za iskanje e-dela. Kljub temu smo pridobili podatke, da se več kot 73 % oseb ni nikoli zasedilo oglasa za e-delo. Iz tega podatka lahko posredno sklepamo, da pri nas še vedno ni tako razvita takšna oblika dela pri študentih. Poleg tega

smo prišli do pomembne ugotovitve, in sicer samo 8 oseb oz. 12,3 % od vseh vprašanih se že ukvarja z e-delom. Pri raziskavi smo prišli do opažanja, da 35 % oseb ni nikoli slišal za platforme, ki zagotavljajo e-delo. S temi podatki lahko zaključimo, da študenti atipično obliko poznajo, vendar jo zelo malo uporabljajo.

Pri analizi možnih idej za zaslužek prek spleta smo predstavili dva načina, in sicer uporaba partnerskih programov in opravljanje dela prek spleta kot freelancerji. Partnerski programi veljajo za eno od največjih trženjskih praks, ki zagotavljajo podjetju provizijo za vsak kupljen izdelek kupcev na partnerskem spletnem mestu. Za uspešno poslovanje smo ugotovili, katere vse pomembne korake moramo narediti. Poleg tega smo naredili primerjavo med dve najboljši platforme za partnerske programe, kjer se je izkazalo, da je za začetnike boljša platforma Shopify. Uporabnikom omogoča lažjo ureditev spletne strani, cenejše storitve uporabe ter privabljanje potencialnih strank. Pri analizi smo ugotovili, da je v Sloveniji 9 % freelancerjev. Zaradi omejenih podatkov o freelancerjih pri nas, smo se lotili raziskovati evropske svobodne delavce. Ugotovili smo, da je delež žensk, ki opravljajo dela kot freelancer vse večji. Iz podatkov je razvidno, da je največji delež delavcev usmerjeno v področje trženja in marketinga ter, da se 47 % odloča za takšno obliko zaposlitve zaradi fleksibilnosti. V raziskavi smo tudi prišli do podatkov, da jih 42,7 % išče delo prek platformah za freelancerje. Med najbolj ocenjenimi smo opazili, da je bila platforma Freelancer. Z uporabo primarne metode smo uspeli pridobiti koristne informacije in nasvete za študente že izkušenih delavcev na teh področjih. Z raziskovanjem idej smo uspeli predstaviti le samo dve ideje, ampak smo takšnega mnenja, da bi študentom omogočile veliko več kot bolj tradicionalne oblike dela.

Danes je vse več fleksibilnih oblik dela, zato menimo, da bo e-delo vse več prisotno. Z svojimi prednostim lahko podjetjem omogočijo znižanje stroškov in povečanje produktivnosti, za kar si vsako podjetje bori. Pri tem je zelo pomembno ne zapostaviti študente oz. mlado delovno silo ter jim omogočiti, da se v skladu s razvojem novih oblik dela in IKT tudi sami razvijajo. Ponudbe e-dela v času študija bi v veliki meri poboljšale njihov akademski uspeh in socialni položaj, vendar težave se vidijo v premajhnem številu posredovanja oglasov takšne oblike dela s strani agencij in nevednosti študentov za alternativne načine zaslužka. Mislimo, da bi mogli tako delodajalci kot študenti začeti več razmišljati o takšni obliki zaposlitve, saj je prihodnost brez e-dela nemogoča.

LITERATURA IN VIRI

1. Barnes, J. (2015, 15. maj). *The beginners guide to selling on Amazon*. Pridobljeno 5. avgusta 2019 iz <http://jobarnesonline.com/pdfs/beginners-guide-to-selling-on-amazon.pdf>
2. Bluter, J. (2018, 18. september). *Make Money: Freelancing guide for beginners*. *Save the Student.org*. Pridobljeno 29. julija 2019 iz <https://www.savethestudent.org/make-money/big-guide-to-freelancing.html#3>

3. Consulta. (brez datuma). *Kakšne so razlike med avtorsko in podjemno pogodbo?* Pridobljeno 19. julija 2019 iz <http://www.consulta.si/novice/kaksne-so-razlike-med-avtorsko-in-podjemno-pogodbo/513>
4. Cosmopolitan. (2013, 28. maj). *Tvoja zaposlitev – kateri status je zate najboljši?* *Cosmopolitan.si*. Pridobljeno iz 18. julija 2019 <https://www.cosmopolitan.si/kariera/tvoja-zaposlitev-kateri-status-je-zate-najboljsi-2/>
5. Data d. o. o. (2016, 16. februar). *Kako se obdavči delo prek spleta?* *Data. si*. Pridobljeno 1. avgusta 2019 iz <https://data.si/blog/2016/02/16/kako-se-obdavci-delo-preko-spleta/>
6. Data. (brez datuma). *Izračun za študentsko delo*. Pridobljeno 29. Julija 2019 iz <https://data.si/studentsko-delo/>
7. Egrow. (2018, 11. maj). *Amazon vs. eBay vs. Shopify*. *Blog.egrow.io*. Pridobljeno 15. julija 2019 iz <http://blog.egrow.io/amazon-vs-ebay-vs-shopify/>
8. Evroštudent VI. (2018). *Socialni in ekonomski pogoji življenja študentov v Evropi 2016–2018* (nacionalno poročilo Slovenije). Ljubljana: Pedagoški institute. Pridobljeno iz https://www.eurostudent.eu/download_files/documents/EVROSTUDENT_VI_Porocilo_SLO.pdf
9. Fillion, E. (2016, 5. maj). *What are the Benefits of Subcontracting?* [objava na blogu]. Pridobljeno 26. julija 2019 iz <https://blog.cognibox.com/en/blog/benefits-subcontracting>
10. Gačanovič, A. (2006, september). *Strokovna studija: Delo na domu in e-delo*. Pridobljeno 14. julija 2019 iz http://www.bistrahisa.si/projekti/delo_na_daljavo/studije_analize/pravni_vidiki_dela_na_domu.pdf
11. Ghafoor Kazi, A., Md, Y. R., Khan, A. & Kazi, S. (2014). *Sains Humanika The Freelancer: A Conceptual Review*. *Researchgate.net*. Pridobljeno 18. avgusta 2019 iz https://www.researchgate.net/publication/282729746_Sains_Humanika_The_Freelancer_A_Conceptual_Review
12. Interreg Europe. (2012). *Modern work forms – from telework to smart work*. Pridobljeno 9. avgusta 2019 iz http://www.micropol-interreg.eu/IMG/pdf/Report_-_Modern_work_forms_-_from_telework_to_smart_work-2.pdf
13. Irfan, F. (2019, 16. april). *18 Best Freelance Websites to Find Work in 2019*. *Hostinger.com*. Pridobljeno 14. avgusta 2019 iz <https://www.hostinger.com/tutorials/best-freelance-websites#1-Upwork>
14. Junglescout. (2018). *How to sell on Amazon FBA 2018*. Pridobljeno 10. avgust 2019 iz <https://www.junglescout.com/wp-content/uploads/2018/07/How-to-sell-on-Amazon-2018-The-ULTIMATE-Guide.pdf>
15. Kostanić, A. M. (2019, 25. januar). *Pregled najboljših platform za freelancerje: katero izbrati?*. *Netokracija.si*. Pridobljeno 26. julija 2019 iz <https://www.netokracija.si/pregled-najboljsih-platform-za-freelancerje-katero-izbrati-112936>
16. Ljubljanska mreža info točk za mlade (L'MIT). (brez datuma). *Zakonite oblike dela*. Pridobljeno 25. julija iz <https://www.lmit.org/zakonite-oblike-dela>

17. Mahfoudhi, S., Raos, M., Raos, M., Torregrossa, M., Reinaudo, M., Bernes, M. & Vitaud, L. (2019). *Freelancing in Europe*. Pridobljeno iz <https://news.malt.com/wp-content/uploads/2019/02/FREELANCING-IN-EUROPE-2-1.pdf>
18. Mercina, J. (2019, 11. julij). Podjemna ali avtorska pogodba? *Mladipodjetnik. si*. Pridobljeno 22. julija 2019 iz <https://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/poslovanje/podjemna-ali-avtorska-pogodba>
19. Miklavcic, D. (2011, 14. april). Situation of Freelancers in Slovenia. *IETM.org*. Pridobljeno 19. avgusta 2019 iz https://www.ietm.org/sites/default/files/attachments/page/situation_of_freelancers_in_slovenia_1.pdf
20. Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti – MDDSZ. (brez datuma). *Delovna razmerja in pravice iz dela: Začasno in občasno delo dijakov in študentov*. Pridobljeno 20. julija 2019 iz http://www.mddsz.gov.si/si/delovna_podrocja/delovna_razmerja_in_pravice_iz_dela/delovna_razmerja/zacasno_in_obcasno_delo_dijakov_in_studentov/
21. Nahtigal, F. (2010). *Elektronsko poslovanje*. Pridobljeno 15. julija 2019 iz http://www.mizs.gov.si/fileadmin/mizs.gov.si/pageuploads/podrocje/vs/Gradiva_ESS/Impletum/IMPLETUM_284POSLOVNI_Elektronsko_Nahtigal.pdf
22. Robinson, R. (2019, 12. junij). *72 Best Freelance Jobs Websites to Get Remote Freelance Work* [objava na blogu]. Pridobljeno 13. avgusta 2019 iz <https://www.ryrob.com/freelance-jobs/>
23. Salesupply. (2015). *How to sell on Amazon Us*. Pridobljeno 20. avgusta 2019 iz https://www.salesupply.com/Salesupply_2015_How_to_sell_on_Amazon_US.pdf
24. Sapsed, J. (2015). *Brighton Fuse 2: Freelancers in the Creative Digital IT Economy*. Pridobljeno 14. avgusta 2019 iz http://www.brightonfuse.com/wp-content/uploads/2015/01/brighton_fuse2_online.pdf
25. Schwarz, S. (2011). *Affiliate Marketing: A case study of Ticket Express GesmbH-oeticket.com* (diplomsko delo). Vienna: WKO Private University
26. Štifter, J. (2010). *Študentsko delo – prednost ali slabost?* (diplomsko delo). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
27. Sulic, J. (2013, maj). *Motivacija študentov za študentsko delo* (diplomska naloga). Nova Gorica: Fakulteta za uporabne družbene študije.
28. Svete, G. (2017). *Zasluzek na internet za začetnike: kako postaviti posle na spletu iz nič*. Pridobljeno 13. avgusta 2019 iz <http://www.dlib.si/stream/URN:NBN:SI:doc-5KGBGTHP/a2f9acc1-f471-442d-a2ef-d6954b695720/PDF>
29. Svetovalnica. (brez datuma). *Povzetek delavnice: Oblike dela za študente*. Pridobljeno 17. julija 2019 iz <https://www.svetovalnica.com/novice/povzetek-delavnice-oblike-dela-za-studente>
30. The Institute For Employment. (2001). *Statistical Indicators of eWork*. Pridobljeno 3. avgusta 2019 iz <https://www.employment-studies.co.uk/system/files/resources/files/385.pdf>
31. WebsiteBuilderExpert. (brez datuma). *Shopify vs Amazon: Which Ecommerce Platform Should You Use?*. Pridobljeno 15. julija 2019 iz

<https://www.websitebuilderexpert.com/ecommerce-website-builders/comparisons/shopify-vs-amazon/>

32. Worldfirst. (brez datuma). *Six Steps to Becoming a Global Amazon Seller*. Pridobljeno 13. avgust iz <https://www.worldfirst.com/downloads/guides/Amazon-guide.pdf>

PRILOGE

Priloga 1: Stroški avtorske pogodbe (Zavarovana oseba)

Slika 1: Izračun avtorske pogodbe za zavarovano osebo

Bruto znesek	1000,00
Normirani stroški (10%):	100,00
Prispevek za zdravstveno zavarovanje (6,36%)	63,60
Osnova za izračun davčnega odtegljaja	836,40
Davčni odtegljaj - dohodnina (25%)	209,10
Neto izplačilo:	727,30
Prispevek za poškodbe pri delu in poklicne bolezni (0,53%)	5,30
Prispevek PIZ na bruto prejemek (8,85%):	88,50
Skupni strošek izplačevalca:	1093,80

Vir: Consulta (brez datuma).

Priloga 2: Stroški avtorske pogodbe (Nezavarovana oseba)

Slika 2: Izračun avtorske pogodbe za nezavarovano

Bruto znesek	1000,00
Normirani stroški (10%):	100,00
Prispevek za zdravstveno zavarovanje (6,36%)	63,60
Prispevek za PIZ (15,5%)	155,00
Osnova za izračun davčnega odtegljaja	681,40
Davčni odtegljaj - dohodnina (25%)	170,35
Neto izplačilo:	611,05
Prispevek za poškodbe pri delu in poklicne bolezni (0,53%)	5,30
Prispevek PIZ na bruto prejemek (8,85%):	88,50
Skupni strošek izplačevalca:	1093,80

Vir: Consulta (brez datuma).

Priloga 3: Stroški podjetne pogodbe (Zavarovana oseba)

Slika 3: Izračun podjetne pogodbe za zavarovano osebo

Bruto znesek	1000,00
Normirani stroški (10%):	100,00
Prispevek za zdravstveno zavarovanje (6,36%)	63,60
Osnova za izračun davčnega odtegljaja	836,40
Davčni odtegljaj - dohodnina (25%)	209,10
Neto izplačilo:	727,30
Prispevek za poškodbe pri delu in poklicne bolezni (0,53%)	5,30
Prispevek PIZ na bruto prejemek (8,85%):	88,50
Poseben davek na določene prejemke od bruto (25%)	250,00
Skupni strošek izplačevalca:	1343,80

Vir: Consulta (brez datuma).

Priloga 4: Stroški podjetne pogodbe (Nezavarovana oseba)

Slika 4: Izračun podjetne pogodbe za nezavarovano osebo

Bruto znesek	1000,00
Normirani stroški (10%):	100,00
Prispevek za zdravstveno zavarovanje (6,36%)	63,60
Prispevek za PIZ (15,5%)	155,00
Osnova za izračun davčnega odtegljaja	681,40
Davčni odtegljaj - dohodnina (25%)	170,35
Neto izplačilo:	611,05
Prispevek za poškodbe pri delu in poklicne bolezni (0,53%)	5,30
Prispevek PIZ na bruto prejemek (8,85%):	88,50
Poseben davek na določene prejemke od bruto (25%)	250,00
Skupni strošek izplačevalca:	1343,80

Vir: Consulta (brez datuma).

Priloga 5: Stroški dela prek študentske napotnice

Slika 5: Izračun stroškov za študentsko delo prek napotnice

Bruto znesek na napotnici

Število napotnic 1 3 (optimalno)

Študentsko delo	
Prispevki PIZ 15,5%	155,00€
Davčna osnova	745,00€
Dohodnina	186,25€
Neto dohodek	658,75€
Prispevki PIZ 8,85%	5,30€
Prispevki ZZ 6,36%	63,60€
Prispevki ZZ 0,53%	88,50€
Koncesijska dajatev 16%	160,00€
Dodatna koncesijska dajatev 2%	20,00€
DDV od koncesijske dajatve 22%	74,23€
Strošek delodajalca	1.337,40€
Strošek delodajalca z DDV	1.411,63€
Delovna doba	1 mesec 6 dni

Vir: Data (brez datuma).

Priloga 6: Anketni vprašalnik

ANKETA o analizi uporabe elektronskega dela v času študija

Sem Ivana Tanasković, študentka Ekonomske fakultete v Ljubljani in za svojo diplomsko nalogo opravljam anketo o uporabi e – dela med študenti oz. dijaki. Želim si raziskovati kako študenti poznajo takšno obliko dela, ter kakšne so njihove izkušnje na tem področju. Vnaprej se zahvaljujem vsem, ki mi bodo s svojo sodelovanjem pripomogli k iskanju odgovorov. Anketa je kratka, anonimna in ti bo vzela 3 minute časa.

1. Spol:

- M
- Ž

2. Starost:

- 15 – 19
- 20 – 25
- Več kot 25

3. Trenutno ste...

- zaposleni
- študent
- dijak
- samozaposleni (self-employed)

4. Vaš glavni vir prihodkov (Obkrožite lahko več odgovorov):

- Pomoč staršev
- Štipendija
- Študentsko delo
- Delo za določen ali nedoločen čas
- Drugo

5. Kam se obrnete pri iskanju dela (Obkrožite lahko več odgovorov)?

- Socialni mediji
- Oglasne deske
- Agencije za posredovanje del (študentski servisi in druge)
- Družina in prijatelji
- Fakultete
- Drugo

6. Ocenite od 1 do 5 koliko so do sedaj računalniki in internet bili koristni pri iskanju dela?
- 1 (zelo nekoristni)
 - 2 (nekoristni)
 - 3 (niti koristni, niti nekoristni)
 - 4 (koristni)
 - 5 (zelo koristni)
7. Ali ste kdaj zasledili oglas za e-delo?
- Da
 - Ne
8. Če bi vam ponudili, da trenutno delovno mesto zamenjate z e-delom, ali bi sprejeli?
- Odvisno
 - Ne
 - Da
 - Že opravljam e-delo
9. Ali ste kdaj uporabljali navedene platforme za opravljanje e - dela?
- Amazon
 - Freelancer
 - Shopify
 - Upwork
 - PeoplePerHour
 - Fiverr
 - Ebay
 - Nikoli slišal
 - NE
 - Uporabljal/a sem v druge namene

Priloga 7: Intervju z g. Pavlinom, uspešnim prodajalcem na Amazon platformi

1. Povejte mi o svojem trenutnem poslu. Kaj točno počnete?

Kot ustanovitelj e-tgovine za nakit se vedno znova trudim ponuditi kupcem širok izbor zlatega, srebrnega in poročnega nakita, po konkurenčnih cenah in izjemni vrednosti. Prizadevamo si slediti 3 zlatim vrednotam, to so pa kakovost, dobro izvedena storitev in zaupanje, saj nam je cilj zagotoviti čim boljšo storitev za stranke.

2. Kako ste prišli do ideje, da bi začeli poslovati prek spleta?

Med študijem, bolj natančno povedano v zadnjem letniku, sem imel možnost študijske izmenjave v Anglijo, katero se hotel izkoristiti. Vedel sem, če jo ne bom zdej izkoristil, da mi bo žal in imel sem prav, saj mi je ta odločitev spremenila življenje. Na iniciativo profesora trženja sem se udeležil gostujočega predavanja na temo trženje blagovne znamke prek Amazona. Predavanje je name pustilo takšen sled, da sem začel iskati načine kako zaslužiti na spletu. Začel sem brati literature na to tematiko in gledati video posnetke na YouTube, na koncu sem se prijavil na različne delavnice in tečaj kako začeti svoj biznis na Amazon platformi. Od takrat si nisem hotel nikjer zaposliti, temveč ustvariti nekaj kar bo samo moje.

3. Kaj ste počeli pred tem in ali je to vaša prva izkušnja z e-delom?

Pred tem sem opravljal različna študentska dela, tako kot večina študentov tekom študija. Največ me je motilo, da nisem dobil priložnost za opravljanje dela, ki je povezano z mojo smerjo izobrazbe. Zato sem se odločil na ta korak, začetek poslovanja prek interneta. Ja, prva.

4. Ste svoje posle vodili od doma? Kakšni so bili izzivi in koristi te strategije?

Tako je. Najprej sem začel iz domačih prostorov in vse je super delovalo do trenutka, ko so me stranke oblike z povpraševanjem in e-pošto. Takrat se prvič začutila potrebo po nekemu, ki bi mi pomagal. Vesel sem, da so to bili družinski člani ter, da je vse ostalo v sklopu družine. Po treh letih poslovanja smo se preselili v pisarno. Vsaka strategija ima svoje prednosti in slabosti. Največji izzivi so to kar sem že omenil, namreč z rastjo vašega posla lahko doma postanete omejeni s prostorom in opremo. Včasih je težko tudi zadržati zadostni nivo koncentracije, saj ni lahko balansirati med družiniskim in poslovnimi obveznostim. Kot glavne koristi lahko navedem dejstvo, da se počutite sproščeno in brez občutka pritiska.

5. Ali ste kaj storili, kar je zelo učinkovito pomagalo pri rasti posla?

Zelo je pomembna vaša odzivnost in podpora strankam. Pri tem so mi zelo pomagala različna CRM orodja, s katerimi poskušam imeti čim boljšo komunikacijo s strankami. To izjemno vpliva na njihovo zadovoljstvo in kasneje širjenje pozitivnih govoric o nam. Vkolikor je spletna trgovina inovativna in vsebinski sveža, potem je tudi bolj privlačna za

naše stranke. Osnova, ki stranko pripelje na našo inovativno stran so pa dobre oglaševalske akcije s pomočjo socialnih medijih. To so ključne stvari, katere vplivajo na rast našega poslovanja.

6. Kako so se vaše izkušnje opravljanja dela prek spleta razlikovale od vaših pričakovanj?

Pogosto ljudje primerjajo svojo pričakovano podjetniško pot s tistim, kar slišijo ali preberejo od uspehov drugih, in domnevajo, da bo njihova izkušnja podobna. Ali pa napišejo poslovni načrt in predvidevajo, da bo šlo po tem načrtu. Tako sem v literaturah in YouTube posnetkih zasledil kako je iskanje željenih produktov lahko. Iskreno nisem pričakoval, da mi bo največji izziv katere izdelke bom izbral oz. prodajal. Po dolgem raziskovanju in spremljanju trendov sem uspel priti do rešitve in ko rečem dolgem mislim na odbodje od enega leta.

7. Kakšen nasvet bi dali študentom, ki bi želeli začeti podoben posel?

Danes je vse več e-trgovin. Za tiste, ki razmišljajo o ustanovitvi podjetja za e-trgovino, kjer bi prodajali podobne izdelke kot mi, potem je najbolje, da imate dostop do konkurenčne ponudbe izdelkov. V nasprotnem primeru morda ne boste dovolj močni, da bi tekmovali z drugimi v panogi.

Priloga 8: Intervju z g. Draževićem, uspešnim freelancerjem

1. Za začetek, povejte mi kdo ste in kaj počnete?

Sem Lazar Dražević, freelancer na področju grafičnega oblikovanja in dizajna.

2. Kaj vas je pripeljalo do odločitve, da začnete kot freelancer?

Freelancing se je zame začel pred sedmimi leti, ko sem začel delati na majhnih stranskih projektih v Co-working prostoru Our Hub v Beogradu. To je bila izjemna priložnost zame kot študenta, da spoznam ne samo druge freelancerje temveč tudi stranke. Vedno znova srečanje s strankami, trženje moje blagovne znamke in opravljanje projektov mi je bilo od izjemenega pomena. Leta 2016 sem začel dejavnost svobodnjaka opravljati za polni delovni čas, to mi je pa omogočila organizacija Nova Iskra. Gre za obliko partnerstva, ki spodbuja in podpira podjetništvo ter karijerne razvoje kreativnih strokovnjakov. Na začetku sem svoje projekte iskal na platformah Freelancer in PeoplePerHour. Obedve sta mi pripomogle pri vodenju projektov, grajenju dobre znamke in pridobivanju strank.

3. Ali ste se do sedaj srečali s kakšnimi težavami tekom poslovanja?

Mislím, da se bodo težave vedno pojavljale pri vodenju vaših projektov. Po drugi strani pa lahko omenim, da vedno imam strahoto ali bom pridobil pravočasno plačilo strank, saj v nasprotnem primeru lahko pride do težav z denarnim tokom. Enkrat ko imate velik strank lahko se srečate s problemom sledenja vsem administratorjem. Na koncu sem ta problem rešil tako, da sem najel nekoga, ki mi bo pomagal pri upravljanju s socialnimi mediji in e-sporočili. Tako sem pridobil na času in lahko se več osredotočim na same projekte strank. Na začetku sem imel težave z motivacijo. Sprva je bilo težko, saj se je moja običajna rutina dela nenadoma spremenila in nato se moraš znova motivirati, da prides v novo rutino. V tem obdobju sem ugotovil, da je zapustitev hiše in odhod v Co-working prostor precej boljše kot delo od doma. Tako sebi date občutek, da za res odhajate v službo in kar je tudi zelo pomembno, boste okroženi z kreativnimi delavci.

4. Kaj je najboljše pri freelancingu?

Opravljanje svobodnega dela je lahko težavno, ampak ima tudi svojih prednosti. Omogočil mi je, da sem samostojno upravljal s svojimi urniki (tako študentskimi kot poslovnimi), prostimi dnevi, in sicer tako, da se najboljše obnese zame ter moje stranke. Največja nagrade so zagotovo dela na projektih, saj lahko neposredno sodelujemo s strankami, jih tako bolj spoznajamo, na koncu pa vse njim prilagajamo. Poleg tega dobite tudi veliko prostega časa za delo na osebnih projektih, kar je pa za nas ustvarjalce zelo pomembno.

5. Kako bi radi razvijali svojo kariero freelancerja v prihodnosti?

Trenutno uživam v ravnovesju med osebnim in poslovnim delom kot freelancer. Želim si, da bi svoje projekte kot grafični oblikovalec dvignil na višji rang ter, da bi sčasoma ustvaril svoj oblikovalski studio. Prav tako si želim, da bi raziskoval nove sektorje v katerih bi

lahko sodeloval in napredoval. Med njimi imam željo, da bi začel obsežno oblikovanje ali graficiranje za koncerte, zabave.

6. Kaj bi radi povedali vsem, ki razmišljajo o delu kot freelancer?

Če bi želeli postati freelancer, moj nasvet bi bil: Izkoristite vse priložnosti, ki se vam nudijo, saj nikoli ne veste kam vas bodo odpeljale. Če se odločite za vrnitev v službo a pri tem ne uživajte, potem imejte pogumnosti poskusiti nekaj novega, saj v nasprotnem primeru bo vaša kreativnost trpela. Na začetku imejte veliko potrpežljivosti, saj kakovost opravljenih projektov, stranke in denar pridejo sčasoma. Študentom bi svetoval, da vedno iščejo alternative, katere jim bodo zagotovile boljše življenje tekom študija.