

# Praca w globalnej sieci

„Jak się usamodzielnić w miasteczku, gdzie bezrobotnych jest 500 rówieśników i nie ma pracy? Łatwiej jest w wielkim mieście!”. Pewnie masz sporo racji, ale są co najmniej dwa sposoby na poradzenie sobie z problemem. Po pierwsze można przenieść się do Warszawy, Krakowa czy Poznania (nie mówiąc o metropoliach Europy Zachodniej). Ale można też stworzyć globalne miejsce pracy we własnym miasteczku.

Nie chodzi o zwykłe założenie działalności gospodarczej. Mam na myśli stworzenie miejsca pracy, dzięki któremu będziecie mogli dostarczać produkty i usługi w kraju, a nawet na świecie. Być może zresztą zanim je stworzymy, globalna praca sama przyjdzie do nas? Takie możliwości stwarza postęp telekomunikacji, telefonii komórkowej i szerokopasmowego internetu. Jeszcze nie wszyscy mają do niego dostęp, ale to się zmienia z dnia na dzień. A z postępem łączności – rozwijają się telepraca i e-przedsiębiorczość, zwłaszcza e-handel, dla których nie ma granic.

Zacznijmy od telepracy. Telepraca, według definicji, to „świadczanie pracy poza siedzibą przedsiębiorstwa, jednak w kontakcie z przełożonymi i współpracownikami za pomocą urządzeń telekomunikacyjnych”. Oczywiście nie każdy może być telepracownikiem, ale lista zawodów, w których można telepracować, jest długa. To m.in. profesjonaliści (najczęściej wolnych zawodów) i menedżerowie, architekci, księgowi, specjaliści od marketingu, public relations, finansów, zarządzający personelem, projektami, przedstawiciele handlowi i sprzedawcy, księgowi. Także tłumacze, edytorzy, redaktorzy, dziennikarze. Wiele zawodów związanych z informatyką: programiści, projektanci stron internetowych, pracujący przy wprowadzaniu danych. Czasem sekretarki i osoby obsługujące klientów telefonicznie. Agenci nieruchomości i ubezpieczeniowi. I wielu, wielu innych. Czasem telepracownicy pokazują się w siedzibie firmy, ale generalnie raczej pracują w domu lub w terenie niż w firmowym biurze.

Telepraca jest szczególnie wygodna dla kobiet wychowujących małe dzieci czy osób niepełnosprawnych. Taki przypadek opisuje raport o telepracy: jego bohater ukończył studia informatyczne i od 10 lat pracuje na teleposadach. „Telepraca okazała się dla mnie idealnym rozwiązaniem – mówi Sławek. – Jednocześnie uwierzyłem, że mogę robić coś więcej i to za godziwe wynagrodzenie, jeśli tylko się podszkole informatycznie. Teraz moja praca polega na przygotowywaniu strony www dla spółki projektującej serwisy w Internecie. Firma przysłała mi materiały w postaci elektronicznej: teksty i grafiki. Składałam to i wysyłam na serwer”. Oczywiście trzeba mieć sprzęt komputerowy, programy komunikacyjne i łącze szerokopasmowe.



Przedsiębiorcy dostrzegają coraz częściej, że telepraca poprawia konkurencyjność, m.in. przez zmniejszenie powierzchni biurowej i mniejsze koszty prowadzenia biura, możliwość zatrudniania osób mieszkających w innych regionach, dostęp do specjalistów, większą wydajność i oszczędność czasu pracowników. Telepracownicy rzadziej korzystają ze zwolnień lekarskich i niższa jest ich rotacja, co ogranicza koszty rekrutacji i szkolenia personelu. Dla zatrudnionych telepraca ma więcej korzyści niż wad. Przede wszystkim nie traci się czasu i pieniędzy na dojazdy do pracy. Po drugie – daje możliwość łączenia obowiązków zawodowych

z życiem rodzinnym. Cenne jest sprawne korzystanie z programów – znajomość podstawowych funkcji Worda czy Excela to za mało.

Telepracę wdrażają firmy mikro i małe z takich obszarów, jak: finanse, grafika komputerowa, księgowość, usługi prawnicze, projekty techniczno-inżynierskie, systemy informatyczne, prace edytorsko-redaktorskie, badania marketingowe lub społeczne, projekty architektoniczne, usługi marketingowe (copywriting), tłumaczenia i public relations. A w praktyce co mamy w ofercie? Niestety, w wielu innych przypadkach na hasło „telepraca – oferta” wyskakują praktycznie martwe serwisy. Z kolei w dużych serwisach jako telepraca pojawiają się ogłoszenia niemające z nią nic wspólnego. Dlatego być może skuteczną metodą jest studiowanie zwykłych ofert i przekonanie pracodawcy, że obowiązki, których wypełnienia potrzebuje, można zrealizować w systemie telepracy. Są miejsca, w których można znaleźć zlecenia do wykonania. To – jak piszą prowadzący jedną z nich – „platforma łącząca freelancersów z przedsiębiorcami, którzy poszukują wykonawców zleceń z branży IT”. Tu również zlecenia wymagają kompetencji. Dlatego może lepiej spróbować założyć e-biznes. Są nawet specjalne książki, które starają się to ułatwić. Niestety zdarza się, że obok ważnych, ciekawych i aktualnych informacji zawierają także opisy przypadków, które już po roku przestają być aktualne. E-biznesy tworzy się szybko, ale też i łatwo upadają, tym bardziej że część powstała tylko dzięki funduszom europejskim.

Co nie oznacza, że nie można odnieść sukcesu. Jednak czasem łatwiej założyć e-sklep i utrzymać go z prowizji niż niszowy portal informacyjny lub usługowy, nawet jeśli pomysł wydaje się dobry. Studia przypadków e-biznesów, które po kilku latach istnieją nadal i są ewidentnym sukcesem, można znaleźć w sieci czy poradnikach. Warto je studiować nie po to, by kopiować konkretne rozwiązania, bo rzadko kiedy jest to możliwe, lecz by patrzeć na kluczowe czynniki sukcesu – sposób organizacji pracy, kompetencje założycieli, stopień innowacyjności itd.

Czasem niszowy e-sklep staje się firmą globalną. Jak ustalił Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, aż jedna trzecia firm sprzedających towary lub usługi w sieci działa także na rynkach zagranicznych. Małe sklepy, które sprzedają produkty niszowe, niemal od początku muszą szukać rynków zbytu zagranicą. Polscy dostawcy konkurują na rynkach zachodniej Europy nie tylko ceną, ale też wykonaniem produktów i jakością obsługi. Mają dobre rozwiązania informatyczne i oryginalne koncepty biznesowe.

Oczywiście obok e-handlu w ofercie na cały świat mogą się znaleźć usługi projektowe, programistyczne, architektoniczne, projektowanie stron www, grafika użytkowa, artystyczna i wiele innych. Nie jest łatwo, ale gdy e-biznes wypali, wówczas świat może należeć do nas.