

IOSUD - Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
Școala Doctorală de Științe Socio-Umane
Domeniul de doctorat: Management



REZUMAT TEZĂ DE DOCTORAT

Oportunități de transformare a expertizei freelancerilor în inițiative antreprenoriale la nivel global

Doctorandă: NAZARCU (DAMIAN) DANIELA

Președinte	Academician Prof. univ. dr. Eugen Victor Cristian Rusu
Conducător de doctorat	Prof. univ. dr Alexandru Căpățînă
Referenți oficiali	Prof. univ. dr Cristina Teodora Roman Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași
	Prof. univ. dr Răzvan Liviu Nistor Universitatea „Babeș-Bolyai” din Cluj-Napoca
	Conf. univ. dr Angela-Eliza Micu Universitatea „Ovidius” din Constanța

Seria E 2: Management nr. 1

Galați, 2021

Seriile tezelor de doctorat susținute public în UDJG începând cu 1 octombrie 2013 sunt:

Domeniul fundamental ȘTIINȚE INGINEREȘTI

- Seria I 1: **Biotehnologii**
- Seria I 2: **Calculatoare și tehnologia informației**
- Seria I 3: **Inginerie electrică**
- Seria I 4: **Inginerie industrială**
- Seria I 5: **Ingineria materialelor**
- Seria I 6: **Inginerie mecanică**
- Seria I 7: **Ingineria produselor alimentare**
- Seria I 8: **Ingineria sistemelor**
- Seria I 9: **Inginerie și management în agricultură și dezvoltare rurală**

Domeniul fundamental ȘTIINȚE SOCIALE

- Seria E 1: **Economie**
- Seria E 2: **Management**
- Seria SSEF: **Știința sportului și educației fizice**

Domeniul fundamental ȘTIINȚE UMANISTE ȘI ARTE

- Seria U 1: **Filologie- Engleză**
- Seria U 2: **Filologie- Română**
- Seria U 3: **Istorie**
- Seria U 4: **Filologie - Franceză**

Domeniul fundamental MATEMATICĂ ȘI ȘTIINȚE ALE NATURII

- Seria C: **Chimie**

Domeniul fundamental ȘTIINȚE BIOLOGICE ȘI BIOMEDICALE

- Seria M: **Medicină**
-

MULȚUMIRI

Elaborarea acestei teze de doctorat a fost posibilă numai datorită susținerii și îndrumării primite din partea coordonatorului științific, Prof. univ. dr. Alexandru Căpățînă, față de care, cu fidelitate, îmi exprim totala mea gratitudine.

Întreaga mea considerație și pentru toți membrii comisiei de îndrumare a tezei de doctorat, care mi-au dăruit cu profesionalism, deontologie și generozitate, totala lor competență, pentru a analiza conținutul lucrării și pentru a formula strategii extrem de utile finalizării cu succes a demersului meu de cercetare.

Și, nu în ultimul rând, mulțumesc familiei mele care m-a susținut și m-a încurajat permanent, determinându-mă ca, alături de profesorii care mi-au îndrumat pașii, să fiu mândră că am urmat studiile doctorale în cadrul Universității „Dunărea de Jos” din Galați.

CUPRINSUL REZUMATULUI TEZEI DE DOCTORAT

Introducere	5
Capitolul 1. Considerații generale privind evoluția antreprenoriatului: de la asumarea de riscuri la antreprenoriat digital	7
Capitolul 2. Considerații generale despre Fintech și Outsourcing în contextul crizei economice și a transformării digitale a afacerilor	10
Capitolul 3. Freelancingul – soluția angajaților în contextul prăbușirii modelului tradițional de carieră	13
Capitolul 4. Identificarea motivațiilor freelancerilor de a adopta o carieră antreprenorială – o abordare de tip storytelling	17
Capitolul 5. Studiu la nivel global privind identificarea și analiza intențiilor antreprenoriale ale freelancerilor	23
Capitolul 6. Cercetare privind intențiile antreprenoriale freelancerilor din sectorul fintech utilizând analiza calitativ-comparativă	26
Capitolul 7. Influențele factoriale privind veniturile unui freelancer devenit antreprenor.....	30
Capitolul 8. Strategii motivaționale în vederea creșterii interesului freelancerilor pentru antreprenoriat.....	33
Capitolul 9. Concluzii finale, contribuții personale, implicații manageriale, limite ale cercetărilor și direcții ulterioare de cercetare	37
Bibliografie selectivă.....	40

Introducere

Teza de doctorat abordează oportunitățile de transformare a expertizei freelancerilor în inițiative antreprenoriale și are ca scop identificarea motivației freelancerilor de a trece la următorul nivel și anume acela al antreprenoriatului.

Partea teoretică a tezei de doctorat abordează stadiul actual al cunoașterii cu referiri la studiile de cercetare efectuate de alți cercetători în privința liber profesioniștilor și a freelancerilor din diferite domenii de activitate, în condițiile globalizării și a erei digitale.

Partea aplicativă a demersului a urmat metodologia cercetării bazată pe mai multe ipoteze de lucru, care au urmărit pe tot parcursul cercetării, motivația freelancerilor de a deveni sau nu antreprenori.

Pentru partea aplicativă a cercetării, am utilizat ca instrumente analitice: software-ul NVIVO12 – suport al unei cercetări calitative utilizând un chestionar pe bază de întrebări deschise; storytelling-ul, software-ul – SPSS – pentru analiza cantitativă a motivației freelancerilor de a deveni sau nu antreprenori, metoda QCA – analiză comparativă calitativă și un model econometric privind abordarea energiei informaționale ajustate asupra veniturilor realizate de către un liber profesionist devenit antreprenor (studiul de caz).

Această parte aplicativă a inclus 3 etape: Prima etapă a constat în studii privind Stadiul actual privind transformarea experienței freelancerilor în idei de afaceri în perioada 30.06.2018 – 31.03.2019, a doua etapă de cercetare avansată - Identificarea și analiza modelelor de business create de către freelancerii din Europa și Strategii de motivare a freelancerilor în vederea transformării expertizei lor în inițiative antreprenoriale s-a desfășurat în perioada 31.03.2019 – 30.06.2020.

Concluziile cercetării mele doctorale pot fi sintetizate, în esență, în următoarele:

(1): Gradul de motivare al freelancerilor de a deveni antreprenori și de trece la nivelul următor și anume acela al antreprenoriatului, este încă redus datorită factorilor de risc care pot să apară în timpul tranziției de la freelancing la antreprenoriat, risc financiar și risc de faliment.

(2): Inexistența unei strategii de dezvoltare a propriilor idei, fructificând totodată experiența acumulată pe platformele de freelancing.

(3): Gradul de aplicare al cunoștințelor dobândite cu efecte directe în dezvoltarea ecosistemului antreprenorial, este redus din colaborarea cu alți antreprenori de pe platforme.

(4): Inexistența unui deziderat de a face un proiect în stil propriu, altul decât cel din freelancing.

(5): Deși percep antreprenoriatul ca o modificare a percepției asupra obiectivelor profesionale viitoare, conectarea la mediul de afaceri este redusă.

Experiența în freelancing joacă un rol important în dezvoltarea abilităților antreprenoriale, datorită lucrului cu clienții, promovării în mod constant pe platforme, pe paginile oficiale ale freelancerilor sau pe site-urile specializate, dezvoltând anumite abilități de relaționare cu publicul, abilități de marketing, de gestionare a propriului buget sau de contabilitate. Momentan, neexistând o strategie de eliminare a rutinei din freelancing și trecerea la pasul următor, oportunitatea de a lucra pe platforme a devenit mult mai atractivă, oferindu-le posibilitatea freelancerilor de a-și organiza propriul timp în funcție de viața personală și de a face parte din proiectele pe care și le doresc.

Deși percep digitalul ca pe o forță transformatoare a mediului de afaceri, aceștia nu au încă o strategie de trecere de la activitatea de freelancing la cea de antreprenoriat.

În finalul tezei am formulat o serie de strategii de motivare a freelancerilor de a deveni activatori de antreprenoriat, obiective și plan de acțiune, cu scopul de a-i încuraja și de a-și investi banii și expertiza din freelancing, în scopul susținerii și dezvoltării unor afaceri care să aducă beneficii pe termen lung.

Capitolul 1

Considerații generale privind evoluția antreprenoriatului: de la asumarea de riscuri la antreprenoriat digital

O afacere, cunoscută sub numele de companie sau firmă, este o organizație implicată în comerțul de bunuri, servicii sau ambele, pentru consumatori.

Etimologia cuvântului afacere se referă la stadiul de “a fi ocupat” în context individual, dar și în sensul comunității sau al societății. Cu alte cuvinte, a fi antreprenor înseamnă a efectua o muncă profitabilă și comercial viabilă. Termenul “afacere” are cel puțin trei utilizări, depinzând de scop:

- În sens restrâns, afacerea poate fi o entitate recunoscută legal într-o societate economică, unde indivizii se organizează pe baza unei expertize și a abilităților de a aduce inovare socială și tehnologică;
- În economiile predominant capitaliste, afacerile sunt inițiate numai cu scopul de a obține profit și să sporească bogăția personală a proprietarilor lor;
- Proprietarii și operatorii unei afaceri au ca obiectiv principal profitul sau obținerea unui rezultat financiar în schimbul muncii lor – concretizat în consumul de timp și energie – și pentru abilitatea lor de a accepta riscul – investind efort și bani, fără a se aștepta la un succes sigur.

Kirzner, în lucrarea sa, „Competiție și antreprenoriat”, descrie antreprenorul astfel:

- persoană activă, capabilă să identifice și să exploateze oportunitățile de afaceri înaintea concurenților;
- dovedește echilibrul și valorifică experiența bazată pe cunoaștere, vigilență și risc;
- deține calități specifice - adaptabilitate, rapiditatea în reacții (să fie cu un pas înaintea altora), capacitatea de a face diferența dintre oportunitățile reale și cele aparente;
- în profilul său psihologic trebuie să se regăsească abilități, abilități de conducător și inovator.

Antreprenoriatul constituie, în primul rând, o activitate asumată pentru a îndeplini obiectivele organizaționale, având drept principal scop maximizarea profitului.

Antreprenoriatul se raportează la un anumit tip de organizație (de regulă un start-up sau o întreprindere de dimensiune redusă) care pune în evidență particularitățile semnificative legate de procesul de gestionare a resurselor. În acest context, antreprenoriatul deține una dintre cele mai importante funcții dintr-o societate, dacă nu cea mai importantă pe care se sprijină acea societate. Vesper menționează: „Domeniul general

al antreprenoriatului nu vizează doar crearea de noi afaceri de către anumiți indivizi”, acesta precizând că antreprenoriatul are și alte dimensiuni privind oportunitățile de profit, limitarea risipei, asumarea riscului.

Industria emergente au fost transformate prin inovații ale modelelor de afaceri, cum ar fi piețele digitale (online marketplaces), social media, comerțul electronic și software-ul furnizat ca serviciu (Software as a Service). Economia digitală este în continuă expansiune datorită acțiunii antreprenoriale prin intermediul tehnologiilor web.

Deși are un ritm de creștere rapid, cercetarea academică în domeniul antreprenoriatului digital se confruntă cu provocări serioase, întrucât metodologia utilizată generează uneori o sursă de confuzie. Pe măsură ce tendințele în economia digitală apar și se estompează, continuăm să utilizăm termeni diferiți de un vocabular emergent.

O mică parte din literatura de specialitate se bazează pe antreprenoriatul centrat pe digitalizarea conținutului existent, partajarea informațiilor și efectuarea tranzacțiilor prin rețea. Mai mult, tehnologiile digitale susțin crearea de noi contexte în care o constelație de actori cu obiective și motive diverse interacționează dinamic pentru a întreprinde procese de afaceri și inovare (de exemplu, LinkedIn – care este o rețea de socializare orientată spre mediul de afaceri). Diferența tehnologiilor digitale a creat astfel noi căi pentru dezvoltarea de proiecte antreprenoriale prin utilizarea colaborării și a inteligenței colective. Exemple de astfel de transformări digitale sunt proiectele online capabile să implice colaborarea cu clienții și părțile interesate prin intermediul noilor canale de comunicare, să conecteze cerințe multivariate și operații personalizate (de exemplu, Uber și Airbnb), să utilizeze social media pentru a externaliza activități (de exemplu, platforma globală de freelancing Upwork și Kickstarter - o corporație care menține o platformă globală axată pe creativitate) sau testarea potențialului unei idei de afaceri.

Tehnologiile digitale au permis crearea de noi proiecte de afaceri și start-up-uri inovative, care încorporează tehnologia nouă ca o componentă vitală a modelelor și operațiunilor lor de afaceri. În acest sens, tehnologiile digitale sunt activatorii activității antreprenoriale și se manifestă sub diferite forme (Figura 1.1), cum ar fi produse digitale, platforme digitale, instrumente digitale sau infrastructură, artefacte digitale sau inovații de servicii activate prin Internet.

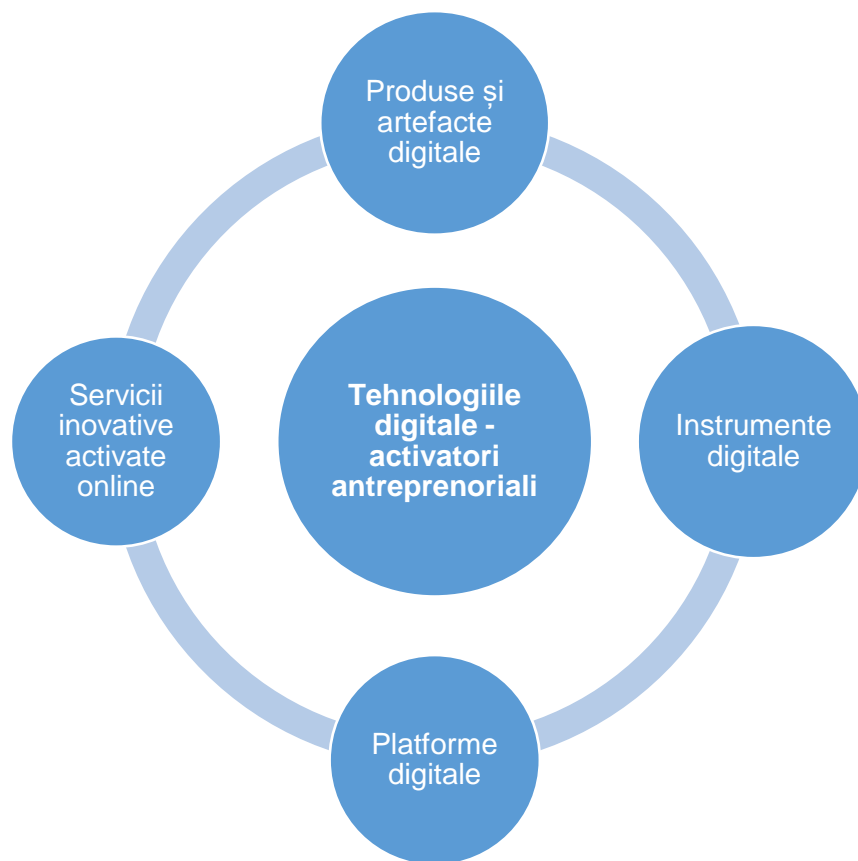


Figura 1.1. Tehnologiile digitale – principalii activatori ai inițiativelor antreprenoriale

Sursa: contribuție personală, pe baza referințelor din literatura de specialitate

În ultimul deceniu, apariția unui set divers de tehnologii emergente, platforme și infrastructuri digitale, a transformat atât inovația, cât și antreprenoriatul în mod semnificativ, cu implicații majore asupra ecosistemelor antreprenoriale.

Capitolul 2

Considerații generale despre Fintech și Outsourcing în contextul crizei economice și a transformării digitale a afacerilor

În condițiile economice generate de criza economică din 2008, atât companiile cât și angajații acestora au fost nevoiți să se adapteze. Deși freelancing-ul a apărut la sfârșitul anilor 1990, în perioada crizei economice a avut o dezvoltare uimitoare. Așadar, în contextul revoluției tehnologice și a crizei economice, s-a realizat o schimbare semnificativă a structurii pieței muncii.

Pe de o parte, companiile au încercat o reducere a costurilor prin apelarea la serviciile de externalizare, iar pe de altă parte, foștii angajați, rămași fără loc de muncă, și-au găsit chemarea pe platformele online și au devenit liber profesioniști (freelanceri).

Liber-profesioniștii au câștigat o atenție din ce în ce mai mare din partea cercetătorilor din domeniul afacerilor, acordându-se o atenție deosebită comportamentului lor, carierelor și antreprenoriatului. Literatura existentă evidențiază o tendință de creștere a numărului de studii în ceea ce privește implicarea liber-profesioniștilor în abordarea de servicii inovative prin inițiative antreprenoriale. Concentrarea tradițională a cercetătorilor asupra aspectelor de vulnerabilitate ale persoanelor care desfășoară activități independente nu rezonază cu performanța pe piața forței de muncă a unor liber-profesioniști înalt calificați, care sunt inovativi și câștigă venituri semnificativ mai mari decât angajații.

Noua economie a generat un ecosistem fintech, în care înființările de firme joacă un rol esențial. Liber-profesioniștii fintech care au devenit antreprenori au adus inovații majore în domeniul plăților, gestionării averilor, împrumuturilor, finanțării participative, pieței de capital și asigurărilor prin piețele financiare de nișă, oferind servicii financiare personalizate.

Cele mai multe inovații legate de fintech includ criptomonede și sisteme bazate pe blockchain, noile sisteme de tranzacționare, inteligența artificială, învățarea automată, împrumutul reciproc și sistemele de plăți mobile.

Potențialul de inovare disruptivă al liber-profesioniștilor fintech, al noilor întreprinderi și proiectarea serviciilor intuitive pentru piața financiară au schimbat regulile jocului; astfel, instituțiile financiare și băncile caută în mod activ oportunități de colaborare cu aceștia.

Liber-profesioniștii sunt capabili să surprindă oportunități în tehnologia financiară, utilizând instrumente flexibile, eficiente și mobile, concepute pentru nevoile acestui

domeniu. Ei trebuie să reconsidere abordarea serviciilor inovatoare de gestiune financiară care se bazează pe tehnologia financiară.

Noțiunea de externalizare vine din terminologia americană *outside resourcing*, cu sensul de a procura din exterior. Termenul a fost utilizat ulterior în limbajul economic pentru a indica recurgerea la surse externe, în vederea dezvoltării activității întreprinderii, care în mod tradițional își utilizează resursele interne.

Globalizarea și crizele economice forțează firmele să găsească modalități mai eficiente pentru transformarea digitală a modelelor lor de afaceri, prin utilizarea tehnologiilor informaționale, în vederea menținerii avantajelor competitive și creșterii performanțelor.

Dezvoltarea sistemelor informaționale implică resurse umane cu abilități și competențe tot mai mari, capabile să se adapteze proceselor de transformare digitală a afacerilor. Pentru a face față competiției acerbe, firmele trebuie să fie eficiente, să ofere produsele pe piață la timp și să găsească soluții de diminuare a costurilor. Mai mult, cerințele și preferințele clienților sunt într-o continuă schimbare.

Profesorul Michael Porter afirma în studiul său, "Competitive Strategy", că efectul de globalizare poate genera reducerea costurilor (de producție sau a costurilor cu energia), precum și reducerea canalelor de distribuție. O parte din această reducere poate fi cauzată de agresivitatea companiilor multinaționale, în vederea răspândirii tehnicilor lor în întreaga lume. Astfel, Porter afirmă că, indiferent de cauze, globalizarea conduce la reducerea impedimentelor din calea concurenței la nivel mondial". Principalele avantaje competitive ale externalizării sunt evidențiate în Figura 2.2.

Avantaj competitiv 1

Focalizarea companiei care apelează la outsourcing pe core-business

Avantaj competitiv 2

Capabilități analitice a rezultatelor de business ale companiei care externalizează procese și activități

Avantaj competitiv 3

Alinierea tehnologiilor din centrul de servicii partajate la nevoile companiei client

Figura 2.1. Avantajele externalizării către centre de servicii partajate

Sursa: contribuție personală, pe baza referințelor din literatura de specialitate

Outsourcingul presupune un risc foarte mare de transfer al informației iar în era cibernetică, puterea se află în informație și în transferul acesteia. Așadar, un model organizațional hibrid ia naștere din nevoia reducerii costurilor la nivel de companie cât și a nevoii de control asupra informației.

Centrul de Servicii Partajate (Shared Service Center) reprezintă centralizarea anumitor activități transferabile ale unei corporații în scopul reducerii costurilor, dobândirii controlului, respectiv a standardizării și eficientizării activității. Un astfel de centru de servicii partajate ale unei organizații reprezintă entitatea responsabilă cu executarea și gestionarea sarcinilor operaționale specifice, cum ar fi contabilitatea, resurse umane, salarii, IT, departamentul juridic, achiziții, securitate.

Centrul de servicii partajate este adesea o formă de reorganizare a serviciilor corporatiste pentru a separa toate tipurile de sarcini operaționale de la sediul central, care trebuie să se concentreze asupra rolului de lider și guvernare corporativă. Deoarece centrele de servicii partajate sunt adesea centre de costuri, ele sunt destul de sensibile la costuri, din punct de vedere al numărului de angajați, al costurilor forței de muncă și al criteriilor de selecție a locațiilor.

Abordarea ca Centru de Servicii Partajate se evidențiază atunci când controlul devine o prioritate majoră și când activitățile în cauză sunt unice, reprezentând un diferențiator competitiv pentru organizație. Cu toate acestea, succesul depinde de a avea sisteme, procese, talente și metode de evaluare a performanțelor adecvate. Dacă acestea nu corespund cu ceea ce oferă un furnizor de servicii de externalizare, este dificil ca centrul de servicii partajate să fie competitiv. De asemenea, multe activități pot fi gestionate în mod eficient în oricare din cele două opțiuni. Susan Hogan, (Principal, Deloitte Consulting LLP) [68] crede că unele organizații fac greșeala de a considera outsourcingul sfântul gral. În realitate, o abordarea Centrului de partajare a serviciilor are adesea mai multă relevanță - ca punte spre outsourcing sau ca soluție pe termen lung.

Centrul de partajare a serviciilor este cel mai viabil ca soluție pe termen lung pentru organizațiile care au amplexarea și dorința de a optimiza procesele interne și pentru procesele în care menținerea controlului este crucială. Exemplele includ aplicații care conțin algoritmi analitici de proprietate, fiind o sursă de avantaj competitiv sau o arhitectură unică a infrastructurii, superioară celor disponibile unui externalizator.

Capitolul 3

Freelancingul – soluția angajaților în contextul prăbușirii modelului tradițional de carieră

Până acum câteva decenii, regulile muncii erau următoarele: unitate de timp, de loc și de acțiune. Globalizarea și transformarea digitală au produs schimbări strategice semnificative: nu mai există unitate de loc - angajații pot lucra din ce în ce mai mult la distanță, iar pandemia COVID-19 a impus migrarea unei părți importante a forței de muncă către remote working.

Arian van den Born susține că stabilitatea locului de muncă poate fi cauzată de apariția unui nou tip de angajat: liber profesionistul experimentat. Acest nou tip de angajat își contractează aptitudinile în variate organizații.

În prezent, termeni cum ar fi freelancer, liber profesionist sau antreprenor sunt mai frecvent utilizați. Deși din punct de vedere statistic este dificilă raportarea numărului exact al freelancerilor, este evident că incidența acestora crește din anii 1990. la procesele de acumulare a capitalului sau din cauza concurenței cu marile firme".

Marler, Barringer și Milkovic au arătat că acești „angajați fără frontiere” pot fi deosebiți de tradiționalul "muncitor temporar" prin preferința lor de a lucra temporar în combinație cu înalta lor pricepere și experiență. Argumentul este că acești "contractori la alegere" sunt în mod special susceptibili să raporteze rezultate pozitive privind satisfacția profesională. Creșterea semnificativă a ponderii antreprenorilor solitari, definiți ca fiind cei care desfășoară activități comerciale fără angajați, în populația activă din punct de vedere economic, atrage atenția sporită din partea creatorilor de politici publice și a comunităților de cercetare.

Freelancerii:

- pot permite întreprinderilor să folosească o forță de muncă specializată într-o pondere mai mare, evitând în același timp costul unor perioade de nefuncționare, scumpe, asociate utilizării acestei tipologii de angajați în astfel de situații;
- sunt o sursă de conduită pentru inovare și antreprenariat, atât în corporații dar și ca SME (Subject Matter Expert – Expert într-un Domeniu Specific);
- permit întreprinderilor să gestioneze și să reducă riscul, reușind astfel să promoveze inovarea și spiritul antreprenorial;

- eliberează întreprinderile de limitele resurselor sale interne și permit utilizarea unor talente excepționale, respectiv a unor abilități diverse care, altfel, nu ar fi fezabile din punct de vedere economic dacă angajarea s-ar face cu contract nedeterminat;
- permit reducerea riscurilor pentru unele dintre incertitudinile pieței, astfel încât firmele să poată reduce riscul asociat creșterii afacerilor;
- permit reducerea volumului de finanțare necesar pentru inovare și lansarea de noi întreprinderi;
- permit reducerea barierelor la intrarea pe noi piețe și reduc la minimum scala eficienței;
- promovează performanța economică bazată pe eficiență;
- permit companiilor să maximizeze performanța în întreaga perioadă a declinului, precum și creșterea ale nivelului cererii;
- creează locuri de muncă, măbind nivelul de eficiență și de inovare în economie, prin sprijinirea noilor proiecte.

Aceste contribuții liber-profesioniste în afaceri au ajuns în prim-plan cu adevărat odată cu apariția economiei bazate pe inovare în ultimele trei decenii. În acest context, întreprinderile beneficiază de:

- Inovație;
- Flexibilitate și agilitate;
- Capacitatea de a gestiona riscul antreprenorial;
- Capacitatea de a fi prosper în pofida incertitudinii pieței.

Liber-profesioniștii pot permite sau facilita întreprinderilor să facă toate cele menționate mai sus și, prin urmare, au devenit un factor-cheie al performanței economice pe piața de muncă. Burke susține că este nevoie să se identifice trăsăturile definitorii și unice care disting freelancerii drept agenți economici aparte. Aceste studii arată că liber-profesioniștii au tendința de a servi o funcție diferită față de angajați, în contextul rolului lor în economia bazată pe inovație.

Burke, bazându-se pe studii de caz detaliate cu organizații care angajează liberi - profesioniști, constată că ei au fost utilizați pentru a îndeplini rolurile manageriale și tehnice în fiecare etapă a procesului de inovare:

1. Crearea inovațiilor;
2. Comercializarea inovațiilor;
3. Integrarea inovațiilor în centrul organizației.

Freelancerii pot fi considerați un hibrid între angajați și antreprenori. Pe de o parte, sunt angajați, deoarece sunt aproape întotdeauna angajați de firme pentru a lucra o perioadă oferind doar cunoștințele lor profesionale intangibile. Acest lucru este diferit față de alți antreprenori și liber-profesioniști care vând produse palpabile clienților. Pe de altă

parte, aceștia se pot numi antreprenori, deoarece lucrează pe propriul lor risc și pentru propria recompensă fără niciun sprijin ori garanție organizațională.

În contextul freelancing-ului, capitalul social ar putea să genereze o bază largă de recomandări, să ajute freelancerul să identifice oportunități promițătoare și să crească probabilitatea freelancer-ului de a ști să realizeze și să își promoveze propriul proiect.

În literatura de specialitate privind personalitatea antreprenorială, Amit, Glosten și Muller au sugerat patru trăsături de personalitate reprezentative pentru activitățile asociate cu activități independente: necesitatea realizării profesionale, capacitatea de auto-control, tendința de asumare a riscului peste medie și toleranța la ambiguitate (Figura 3.1).

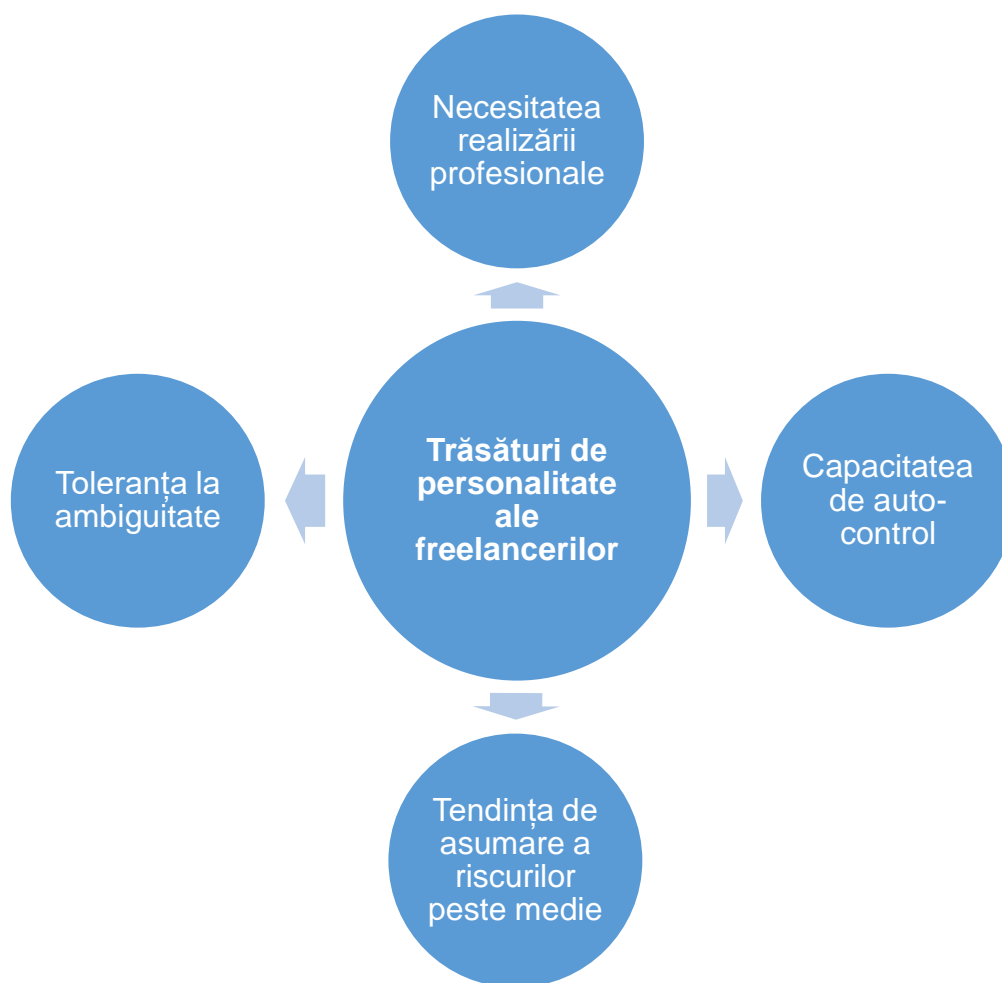


Figura 3.1. Trăsături de personalitate ale freelancerilor cu rol în orientarea către o viitoare carieră antreprenorială

Sursa: contribuție personală, pe baza referințelor din literatura de specialitate

O atenție limitată este acordată până în prezent incidențelor unei activități liber - profesioniste dependente, solicitate de angajați sau care reflectă atât interesul reciproc al angajatului cât și cel al angajatorului.

Mai mult ca niciodată, oamenii vor să încerce modele de lucru care să le permită să aibă mai mult impact economic și social. Odată cu apariția freelancing-ului s-au schimbat condițiile de muncă pentru toată lumea. Poate că independența nu vine la pachet cu certitudinea întotdeauna, dar cel puțin profesioniștii independenți își pot urma pasiunea și pot avea un vector, fără a purta o mască. Un alt motiv pentru alegerea freelancing-ului este dorința unanimă de eliberare de modelul piramidal al managementului tradițional.

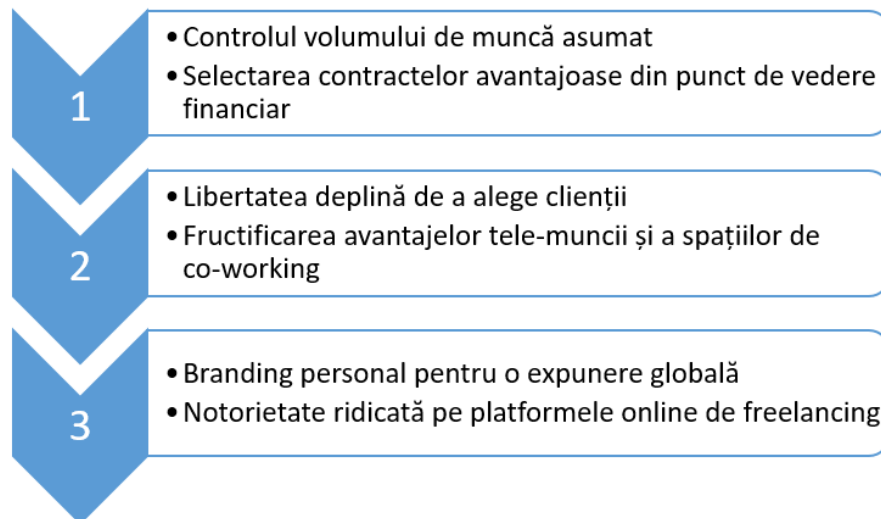


Figura 3.2. Beneficii ale activităților de freelancing

Sursa: contribuție personală, pe baza referințelor din literatura de specialitate

Fără supervizori direcți, freelancerii nu sunt lipsiți de constrângeri - ei trebuie să-și servească clienții, dar sunt liberi să-și aleagă mijloacele pentru a-și îndeplini misiunea (program, loc de muncă, instrumente utilizate). Alte beneficii ale activităților de freelancing sunt reliefate în Figura 3.2.

Companiile apelează la freelanceri pentru a-și reduce costurile și pentru a rămâne competitive într-o economie din ce în ce mai globalizată, costul angajaților tradiționali full-time pe termen lung fiind destul de ridicat.

Posibilitatea tele-muncii, chiar și parțial, devine din ce în ce mai mult un argument în recrutare: astăzi a devenit din ce în ce mai dificil să recrutezi un developer talentat, fără a-i oferi flexibilitate în program, miza freelancing-ului fiind în creștere prin alegerea orelor de lucru, prin alegerea proiectelor care să se alinieze pasiunilor și intereselor lor, având totodată flexibilitatea și diversitatea muncii, rezistența la automatizare și o remunerație care crește în funcție de rezultate.

Capitolul 4

Identificarea motivațiilor freelancerilor de a adopta o carieră antreprenorială – o abordare de tip storytelling

Freelancerii au câștigat o atenție din ce în ce mai mare din partea cercetătorilor din domeniul afacerilor, acordându-se o atenție deosebită comportamentului, carierei și spiritului antreprenorial. Ei reprezintă un pilon important al forței de muncă la nivel mondial, permițând clienților dintr-o mare varietate de domenii să-i angajeze pentru a îndeplini cerințele operaționale într-un mod foarte flexibil.

Acest studiu urmărește să analizeze posibilele traiectorii ale carierei freelancerilor, povestea din spatele fiecăruia, modalitățile lor de a-și gestiona propriul timp de lucru, viziunea asupra viitorului în ceea ce privește cariera, riscurile asociate carierei lor pe termen lung în freelancing cât și posibilitatea de a se angaja într-o carieră în domeniul antreprenoriatului.

Cercetarea se concentrează asupra opiniilor personale ale liber-profesioniștilor ca resurse explicative în înțelegerea motivelor de a îmbrățișa sau nu o carieră antreprenorială în viitor, și se bazează pe un studiu calitativ referitor la motivațiile, beneficiile și riscurile trecerii de la activitatea de freelancing la o carieră antreprenorială.

Participanții la interviurile semi-structurate și-au exprimat liber percepțiile, pe baza experiențelor lor reale, iar datele colectate în timpul studiului online realizat în cadrul cercetării doctorale au fost analizate cu ajutorul software-ului NVivo12.

În consecință, această cercetare calitativă ține cont de aspecte precum beneficiile, motivațiile și riscurile cu care se confruntă atunci când trec de la activitatea de freelancing la cea de antreprenoriat.

Storytelling-ul reprezintă metoda prin care s-a investigat dacă freelancerii intenționează să aleagă o carieră antreprenorială, sau dacă doresc să rămână în relație pe termen lung cu controlul asupra volumului și a timpului lor de muncă.

Pentru această cercetare a fost selectat un eșantion de conveniență, cu implicarea unui număr de 15 persoane din România care desfășoară activități de freelancing în rețelele online, având un grad semnificativ de expertiză pentru designul configurațional de cercetare.

Cadrul de proiectare conceptuală expune obiectivele studiului: analiza sentimentelor și viziunii lor bazată pe experiența în freelancing, riscurilor și beneficiilor asociate trecerii la nivelul următor - antreprenoriatul, punctele comune dintre freelanceri și

antreprenori, subliniind totodată căile potrivite de trecere de la activitatea de freelancing la cea de antreprenariat.

Prima întrebare deschisă din ghidul de interviu a urmărit identificarea motivațiilor freelancerilor de a urma o carieră în freelancing. Unii respondenți consideră că o carieră de freelancer le oferă flexibilitate în organizarea proiectelor și selectarea clienților profitabili, îi responsabilizează într-o măsură mai mare, alți freelanceri sunt atrași de libertatea de a experimenta noi idei, practici de afaceri și de a alege clienții, oferindu-le totodată oportunitatea de a-și organiza timpul în funcție de viața personală și, de asemenea, libertatea de a alege proiectele în care doresc să se implice. O altă opinie exprimată relevă faptul că o carieră de freelancer este propice dezvoltării competențelor, pentru a nu rămâne captiv într-un loc de muncă fără oportunități de dezvoltare profesională. Veniturile superioare față de veniturile ce ar putea fi obținute ca și angajați reprezintă un alt factor motivațional. Un alt respondent este de părere că freelancingul îi permite să fie propriul său șef și îi place să dețină un control complet în proiectele sale profesionale. O sinteză a factorilor motivaționali pentru o carieră în freelancing sunt sintetizați în Figura 4.1.



Figura 4.1. Motivații ale alegerii unei cariere în freelancing

Sursa: contribuție personală, pe baza răspunsurilor înregistrate în cadrul interviului

Cea de-a doua întrebare din ghidul de interviu își propune să identifice dacă experiența în freelancing poate juca un rol important în dezvoltarea abilităților antreprenoriale. Marea majoritate a respondenților au fost de acord că experiența în

proiectele de freelancing reprezintă un precursor al dezvoltării abilităților antreprenoriale, fapt confirmat ulterior și în studiul corelațional prezentat în alt capitol al tezei doctorale. Unii respondenți consideră că activitățile pe care le derulează ca și freelanceri seamănă cu activitățile de gestiune a unei mici afaceri și implicit, își dezvoltă abilitățile antreprenoriale. Căutarea echilibrului între activitatea profesională și viața personală a fost scos în evidență de mai mulți respondenți ca o adevărată provocare. Principalii precursori ai dezvoltării abilităților antreprenoriale, din perspectiva experienței în freelancing, sunt evidențiați în Figura 4.2.

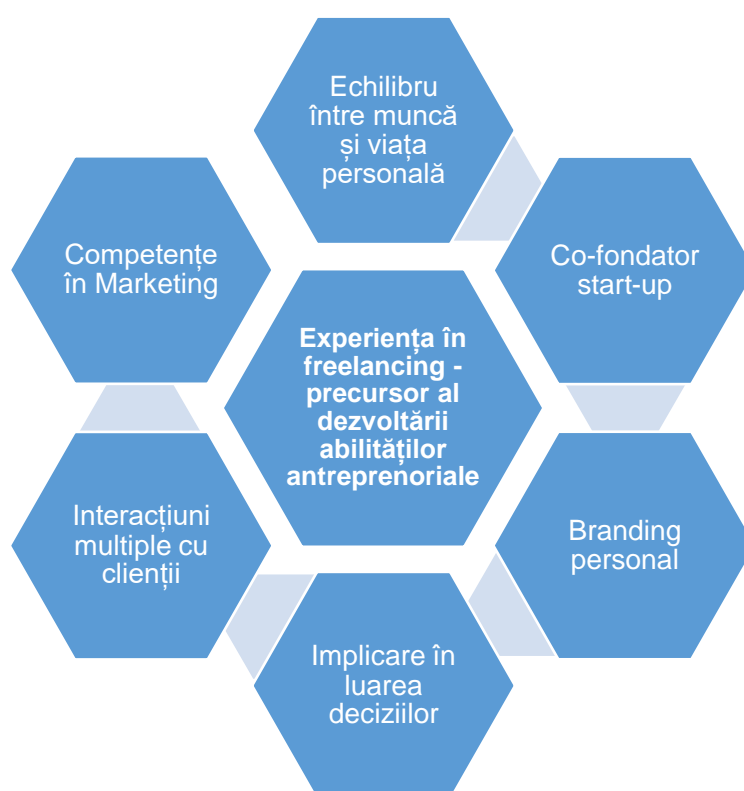


Figura 4.2. Experiența în freelancing - precursor al dezvoltării abilităților antreprenoriale

Sursa: contribuție personală, pe baza răspunsurilor înregistrate în cadrul interviului

Un alt subiect de dezbateră în agenda interviului utilizat în cercetarea calitativă a constat în identificarea percepției respondenților asupra punctelor comune între antreprenoriat și freelancing. Gestiunea activităților pe cont propriu, utilizând resursele disponibile și mai ales pasiunea pentru proiectele implementate, asumarea deciziilor luate, și libertatea totală în modul de gestiune a timpului dedicat diferitelor proiecte simultane constituie principalele punți de legătură între freelancing și antreprenoriat. Remarcăm faptul că respondenții privesc activitățile derulate zilnic ca pe provocări ale unui antreprenor, acest lucru demonstrând că freelancingul poate fi considerat o treaptă în cariera de antreprenor. Unii respondenți sunt de părere că nu beneficiază de avantajul antreprenorilor de a delega

o parte din responsabilități angajaților de pe nivelurile ierarhice inferioare. Nivelul de angajament este ridicat în ambele ipostaze, de freelancer, respectiv antreprenor. Aceste puncte comune între antreprenoriat și freelancing sunt ilustrate printr-o reprezentare grafică – Figura 4.3.

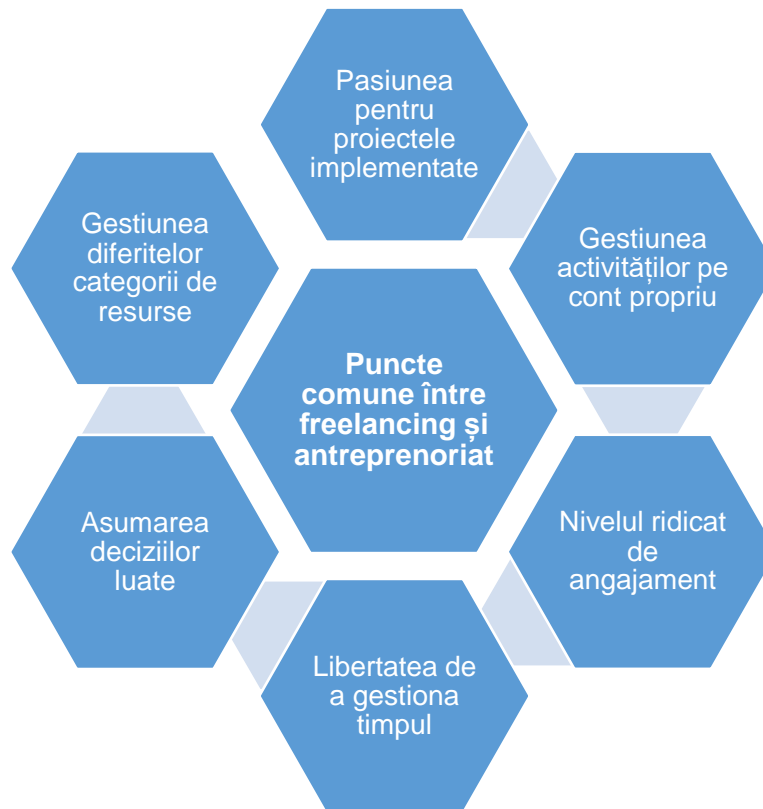


Figura 4.3. Puncte comune între freelancing și antreprenoriat

Sursa: contribuție personală, pe baza răspunsurilor înregistrate în cadrul interviului

O altă întrebare din ghidul de interviu și-a propus să analizeze profilul ideal de antreprenor, care are rolul de a-i inspira pe freelanceri în activitățile lor cotidiene și în transpunerea în practică a ideii de a deveni la un moment dat antreprenori. Unii freelanceri au prezentat profile publice LinkedIn de antreprenori, însă majoritatea au preferat să enumere doar trăsăturile de personalitate și competențele antreprenorilor considerați modele de urmat. Abilitățile de leadership, de gestiune a capitalului uman, respectarea eticii în afaceri, flexibilitatea în alocarea responsabilităților, comunicarea transparentă cu toți stakeholderii, capacitatea de inovare strategică, dar și tehnologică, stabilirea unor termene limită realiste în relațiile de colaborare cu freelancerii, are o bună reputație și oferă referințe colaboratorilor, înțelegerea nevoii consolidării unei echipe cu abilități complementare, sunt cele mai apreciate competențe de către respondenții incluși în acest studiu calitativ (Figura 4.4).



Figura 4.4. Percepția freelancerilor asupra profilului ideal de antreprenor

Sursa: contribuție personală, pe baza răspunsurilor înregistrate în cadrul interviului

Avantajele trecerii de la freelancing la o carieră antreprenorială a reprezentat un alt punct al agendei interviului. Majoritatea freelancerilor apreciază faptul că delegarea de sarcini și responsabilități angajaților și capturarea de oportunități noi pe piață reprezintă principalele beneficii ale trecerii la nivelul următor: crearea de start-up-uri. Crearea unei echipe dedicate obiectivelor afacerii va implica scalarea rapidă a afacerilor și va conduce la rezultate financiare foarte bune, fapt care îi motivează într-o mare măsură pe antreprenorii aspiranți din rândul freelancerilor. Resimțirea sentimentului de libertate, în calitate de antreprenor, reprezintă punctul de vedere susținut de unul dintre freelanceri.

Un singur răspuns reflectă latura psihologică a abordării de inițiative antreprenoriale, freelancerul considerând că o carieră antreprenorială i-ar asigura creșterea încrederii în sine (Figura 4.5).



Figura 4.5. Avantajele trecerii de la freelancing la o carieră antreprenorială

Sursa: contribuție personală, pe baza răspunsurilor înregistrate în cadrul interviului

Întrebați dacă consideră freelancing-ul o oportunitate în viitor pe piața forței de muncă, respondenții sunt de părere că din ce în ce mai mulți angajatori vor oferi un program de lucru mai flexibil, vor lua în considerare spațiile de co-working și telemunca, se vor concentra mai mult pe atingerea unui termen limită, decât pe numărul de ore lucrate pe zi.

Scopul acestei prime cercetări a fost identificarea factorilor care stau la baza motivațiilor freelancerilor de a lucra pe platformele de freelancing, riscul asociat muncii lor pe o perioadă îndelungată ca liberi profesioniști cât și factorii contextuali care stau la baza deciziei de a trece la nivelul următor, acela de a-și dezvolta propria afacere bazată pe experiența lor în freelancing.

Rezultatele cercetării ne arată că au fost identificați atât factorii contextuali interni, cum ar fi condițiile familiale, cât și factori externi, care au inclus libertatea de a trăi acolo unde își doresc, și de a-și manageria propriul timp.

Motivația pentru o carieră antreprenorială beneficiază de experiența freelancerilor câștigată în proiectele lor, ceea ce sporește probabilitatea unei atitudini manageriale și crearea propriilor afaceri care să ofere la rândul lor noi locuri de muncă atractive.

Capitolul 5

Studiu la nivel global privind identificarea și analiza intențiilor antreprenoriale ale freelancerilor

Obiectivele specifice ale studiului sunt acelea de a examina relația dintre intenția de antreprenoriat și variabile precum atitudinea față de antreprenoriat, atitudinea personală, normele sociale, control comportamental perceput, mediul familial sau colegial și expertiza în freelancing.

Acest studiu se bazează pe date primare colectate în perioada octombrie 2019 – decembrie 2019 și se bazează pe proiectarea și administrarea online a unui chestionar. Datele pentru studiu au fost colectate de la freelanceri din numeroase țări, care activează pe diferite platforme de freelancing din mai multe domenii de activitate printr-un chestionar conceput și auto-administrat.

Pentru a asigura o mărime a eșantionului suficientă pentru analize statistice descriptive, am apelat la construirea unui eșantion de conveniență de 100 freelanceri care lucrează pe diferite platforme, asumându-ne limitările acestei metode de eșantionare, în special imposibilitatea generalizării rezultatelor.

O analiză a literaturii de specialitate a cuprins toate conceptele cheie utilizate în studiu pentru a oferi cadrul teoretic și contextul în care a fost elaborat chestionarul. În plus, revizuirea oferă baza pentru discuții și sprijin pentru multe puncte de vedere prezentate în studiu și totodată adaugă greutate concluziilor trase și recomandărilor făcute. Concluziile studiului contribuie, de asemenea, la cunoștințele limitate despre intențiile de antreprenoriat în rândul freelancerilor, cu titlu de referință.

Această cercetare a adaptat întrebările dezvoltate în chestionarul de intenții antreprenoriale (EIQ), conceput de Liñán și Chen, pentru a colecta datele de la freelancerii care au participat la acest sondaj. În plus, contribuția originală a chestionarului, și implicit a cercetării, este reprezentată de integrarea a patru itemi asociați dimensiunii: experiența în freelancing.

Cadrul conceptual prezentat în figura 5.1 aduce teoria comportamentului planificat, experiența în freelancing cât și trei trăsături de personalitate într-un singur model. Cele patru relații identificate în acest model vor fi formulate în patru ipoteze.

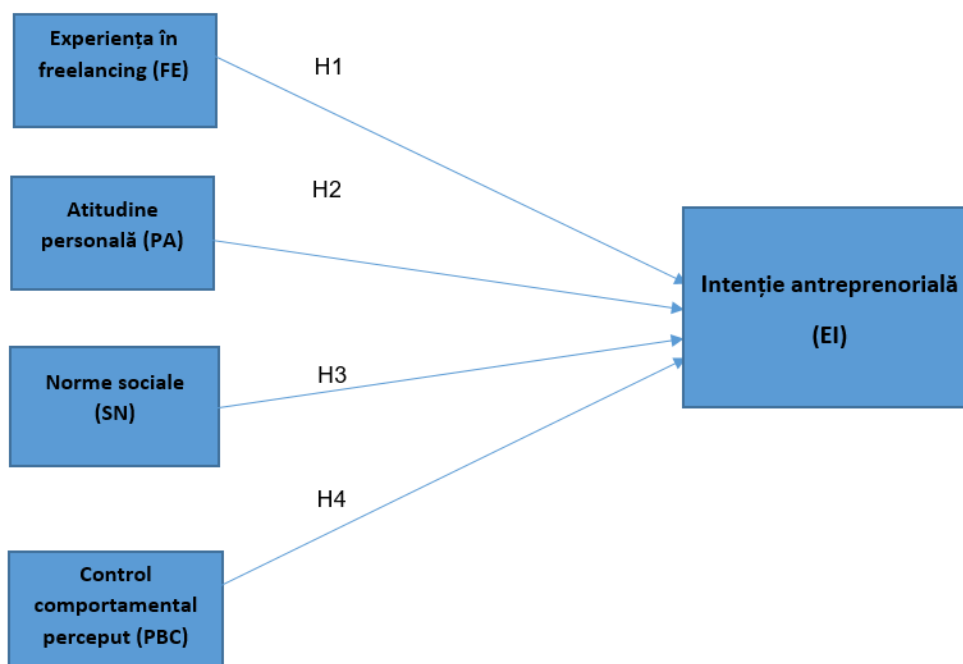


Figura 5.1. Model conceptual de cercetare
 Sursa: adaptare după Ajzen, 1991

Așa cum am precizat anterior, modelul conceptual utilizat în prezenta cercetare cantitativă (Figura 5.1) explică antecedentele intențiilor antreprenoriale și încorporează itemi specifici teoriei comportamentului planificat, precum și itemii asociați experienței în freelancing.

Modelul conceptual al cercetării corelaționale implică ierarhizarea impactului celor patru *variabile independente* (experiența în freelancing, atitudinea personală, normele sociale și controlul comportamental perceput) asupra *variabilei dependente* (intenția antreprenorială).

În cadrul primei ipoteze, în care variabila independentă a fost reprezentată de experiența în freelancing, valoarea indicatorului Pearson Chi-Square este de 91.332 și remarcăm faptul că ambii coeficienți de corelație au valori pozitive: 0.553 (Pearson R), respectiv 0.563 (Spearman), fapt ce denotă o corelație între cele 2 variabile incluse în ipoteza 1.

În ceea ce privește cea de-a doua ipoteză, în care variabila independentă a fost reprezentată de atitudinea personală, valoarea indicatorului Pearson Chi Square este de (114.560) iar față de prima ipoteză experiența în freelancing, impactul corelației este mai puternic, întrucât valoarea indicatorului Pearson Chi Square este mai mare.

Valorile pozitive ale celor doi coeficienți de corelație 0.741 (Pearson R), respectiv 0.731 (Spearman) se apropie de pragul de 1, confirmă o corelație mai puternică între cele două variabile în comparație cu prima ipoteză și anume experiența în freelancing.

În cazul celei de-a treia ipoteze, în care variabila independentă a fost reprezentată de norma socială (SN), valoarea indicatorului Pearson Chi-Square este de (82.321) iar valorile pozitive ale celor doi coeficienți de corelație 0.530 (Pearson R), respectiv 0.546 (Spearman) evidențiază o corelație medie între cele două variabile, la fel ca în cazul primei ipoteze.

În cazul celei de-a patra ipoteze, în care variabila independentă a fost reprezentată de controlul comportamental perceput (PBC) - valoarea indicatorului Pearson Chi-Square este de (97.483) iar valorile pozitive ale celor doi coeficienți de corelație 0.686 (Pearson R), respectiv 0.701 (Spearman) evidențiază o corelație puternică între cele două variabile.

Tabel 5.2 Rezumatul ipotezelor testate

Ipoteze	Validată/invalidată	Pearson Chi-Square	Pearson R	Spearman Correlation
H1: (FE)→(EI)	validată	91.332a	.553	.563
H2 : (PA) →(EI)	validată	114.560a	.741	.731
H3 : (SN) →(EI)	validată	82.321a	.530	.546
H4 : (PBC) →(EI)	validată	97.483a	.686	.701

Sursa: contribuție personală

Compararea perchiilor de medii aferente celor patru variabile ale modelului conceptual prin testul Tukey HSD a evidențiat validarea ipotezelor testate în cadrul studiului corelațional.

Intențiile privind traiectoriile din carieră trebuie să se potrivească fiecărui freelancer, fiecărei etape din viață și să poată oferi un echilibru între viața personală și cea profesională, acesta fiind unul dintre elementele cheie în decizia de a alege antreprenoriatul. Una din marile provocări în antreprenoriat este să înființezi un start-up inovativ, capabil să creeze valoare adăugată pentru clienți.

Analizând cu atenție răspunsurile freelancerilor în ceea ce privește trecerea de la freelancing la antreprenoriat, am constatat că ei se consideră antreprenori datorită faptului că își gestionează propria contabilitate, derulează campanii de marketing, lucrează pentru ei și nu pentru un angajator, gestionându-și timpul de lucru după bunul plac, realizând majoritatea proiectelor de acasă.

Capitolul 6

Cercetare privind intențiile antreprenoriale ale freelancerilor din sectorul fintech utilizând analiza calitativ-comparativă

Scopul acestei cercetări este de a explora măsura în care freelancerii din industria fintech sunt interesați să își dezvolte propria afacere și să primească finanțare pentru lansarea unui start-up.

Având în vedere numărul foarte limitat de cunoștințe care reflectă deciziile antreprenoriale ale freelancerilor, acest studiu face primul pas spre îmbogățirea înțelegerii configurațiilor cauzale care interconectează experiența freelancerilor, reputația online, capacitățile de inovare și interesul pentru finanțarea ideilor antreprenoriale cu privire la schimbarea mentalității lor: acceptarea provocării de a deveni antreprenori [192]. Rezultatele arată rețelele cauzale care conduc la rezultatul dorit: decizia antreprenorială a freelancerilor.

Această cercetare începe prin abordarea posibilelor traiectorii de carieră ale freelancerilor, bazate pe experiența acumulată. Aceasta examinează modalitățile de transformare a serviciilor oferite de freelanceri în inițiative antreprenoriale și motivația propriei afaceri pe care o poate avea un freelancer antreprenor.

Totodată, studiul propune cadrul conceptual axat pe o abordare configurațională și consideră că este aplicabil pentru freelanceri din sectorul fintech. În cele din urmă, prin intermediul metodologiei fsQCA (fuzzy-set Qualitative Comparative Analysis), investighează motivațiile freelancerilor de a urma cariere antreprenoriale, bazându-se pe experiența lor în rezolvarea diferitelor soluții fintech, reputația online, capacitățile de inovare și interesul de a aplica pentru finanțarea ideilor lor.

Analiza calitativ-comparativă (QCA) este o metodă de cercetare care are ca scop eliminarea decalajelor dintre analizele calitative și cantitative. Spre deosebire de cercetarea cantitativă, QCA creează oportunitatea de a analiza modul în care multiple configurații cauzale afectează un rezultat. Valoarea adăugată de aplicarea metodei QCA în această cercetare se bazează pe existența unor condiții care sunt suficiente (dar nu neapărat necesare) pentru a determina rezultatul dorit. Folosind consistența (analogică cu corelația) și acoperirea (o valoare a mărimii efectului), QCA explică modul în care configurațiile cauzale conduc la un anumit rezultat.

Modelul de cercetare (Figura 6.1) reflectă motivația freelancerilor de a îmbrățișa o carieră antreprenorială ca o funcție liniară a cărei argumente sunt experiența, reputația, abilitățile de inovare și finanțarea ideilor. Motivația pentru o carieră antreprenorială beneficiază de expertiza freelancerilor fintech câștigată în proiectele lor, ceea ce sporește probabilitatea unei atitudini pozitive față de crearea propriilor întreprinderi nou-înființate.

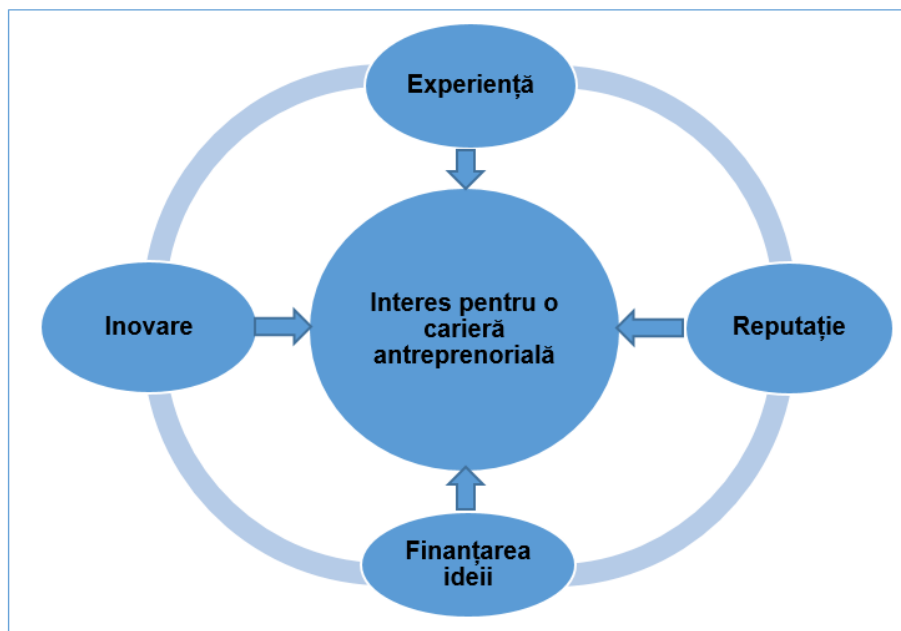


Figura 6.1. Modelul conceptual al cercetării calitativ-comparative

Sursa: contribuție personală

Reputația online se referă la gradul în care o expertiză a liber-profesioniștilor fintech este corelată în mod pozitiv cu rezultatele obținute de clienți, care împărtășesc în rețelele online mărturiile lor privind colaborarea eficientă. Freelancerii fintech trebuie să răspundă prin inovare la oportunitățile care decurg din tehnologiile emergente de pe piețele financiare. Întreprinderile nou-înființate, care au perturbat sectorul serviciilor financiare, caută furnizori de capital pentru a reduce deficitul de finanțare în această nișă de piață în creștere rapidă.

Studiul utilizează un eșantion de conveniență (40 freelanceri fintech din rețelele online), deoarece este obligatoriu un grad semnificativ de expertiză pentru designul configurațional de cercetare.

Un chestionar cu cinci itemi a fost conceput și transmis și prin diferite platforme online, unde liber-profesioniștii fintech interacționează cu clienții lor potențiali sau existenți. Colectarea răspunsurilor s-a realizat în perioada Aprilie 2018 – Iunie 2018. Ca și în cazul cercetării cantitative prezentate în capitolul anterior, am selectat freelanceri Fintech dintr-un număr cât mai mare de țări, pentru a asigura o relevanță globală a studiului.

Scorul de consistență (măsura în care o combinație de cauzalitate conduce la un rezultat) este de 0,884, în timp ce scorul de acoperire (câte cazuri cu rezultat sunt

reprezentate de o condiție cauzală particulară) este de 0,851. Aceste scoruri implică faptul că distribuția mulțimii vagi este în concordanță cu afirmația că ERIF este un subset al rezultatului (turn_entrep).

Scorul de consistență ridicat raportat de planul XY indică faptul că pentru obținerea rezultatului e suficientă combinația celor patru condiții antecedente. Deși scorurile consistenței și ariei de acoperire sugerează cauzalitatea în acest proiect de cercetare, determinarea cauzalității necesită interpretarea configurațiilor folosind analizele tabelului de adevăr.

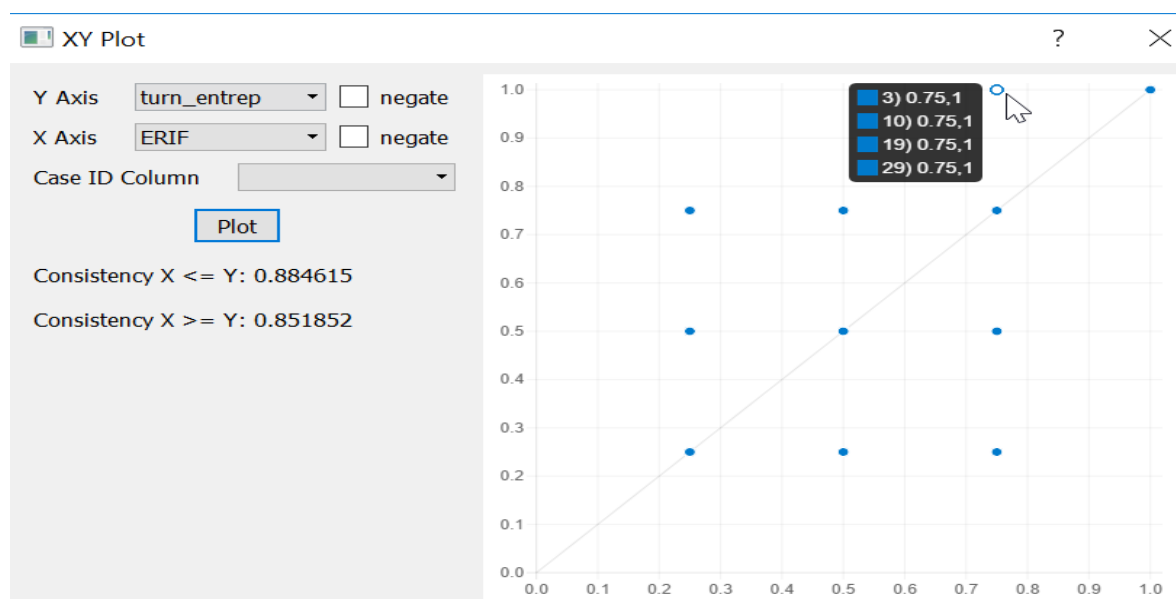


Figura 6.2. Distribuția cazurilor în graficul planului XY
Sursa (fsQCA)

Soluția complexă oferită de algoritmul Quine-McCluskey (Tabelul 6.1) oferă informații valoroase care arată că experiența și reputația sunt cei mai influenți predictorii ai rezultatului. Această combinație reprezintă o rețetă de succes pentru interesul freelancerilor fintech de a deveni antreprenori.

Tabelul 6.1. Soluție complexă oferită de algoritmul Quine-McCluskey

Soluție complexă	Acoperire brută	Acoperire unică	Consistență
reputație*inovație	0.9506	0.0370	0,7264
experiență*inovație*~finanțare	0.5925	0	0.75
experiență*reputație*finanțare	0.8641	0.0123	0.8536
Soluția de acoperire:	0.9629		
Soluția consistenței:	0.8667		

Sursa: fsQCA

Beneficiile majore ale acestui studiu sunt duble. În primul rând, este unul dintre primele studii QCA care vizează în mod specific interesul freelancerilor față de antreprenariat. Potrivit statisticilor oficiale, numărul persoanelor independente va continua să crească; totuși, dovezile actuale din această cercetare, chiar dacă analizează doar 40 de cazuri, sugerează faptul că interesul freelancerilor fintech pentru antreprenariat rămâne încă scăzut. În al doilea rând, deoarece cariera de liber-profesionist este influențată într-o mare măsură de o combinație de factori, cum ar fi experiența, reputația, inovația și oportunitățile de finanțare a ideii, așa cum se susține în această cercetare, dezvoltarea carierei independente ar trebui să ofere o mare oportunitate pentru a îmbrățișa antreprenoriatul.

O primă constatare importantă a acestui studiu este că un model bazat pe traiectoriile de carieră antreprenoriale propuse pentru antreprenorii fintech, dotat cu patru componente pentru succesul antreprenorial (experiență în abordarea diferitelor soluții fintech, reputație online, capacități de inovare și interes pentru a solicita finanțare) este în mare măsură potrivit pentru a explica căile de carieră a liber-profesioniștilor, așa cum se demonstrează prin susținerea întrebării de cercetare.

Soluția complexă pentru acest design configurațional de cercetare explică importanța rețetelor antreprenoriale de succes pentru atingerea rezultatului - o schimbare dorită a mentalității liber-profesioniștilor fintech. Rezultatele arată că combinațiile potrivite de condiții anterioare pot avea un impact semnificativ asupra transformării carierei liber-profesioniștilor fintech.

Din perspectiva implicațiilor manageriale, rețetele cauzale din acest studiu oferă informații valoroase privind modul de transformare a învățării în oportunități antreprenoriale prin conceperea de modele de afaceri fintech capabile să perturbe această nișă de piață.

Capitolul 7

Influențele factoriale privind veniturile unui freelancer devenit antreprenor

Acest studiu se focalizează pe principiile energiei informaționale ajustate bazate pe distribuția veniturilor raportate de către un freelancer român, cu reședința în Germania, devenit antreprenor, evidențiind seriile de timp ale veniturilor realizate din activitatea de freelancing, pe de o parte, și a cea antreprenorială, pe de altă parte.

Studiul de caz este axat pe un model econometric, construit pe modelul energiei informaționale, evidențiind o scădere specifică a entropiei, ca și efect al unei creșteri mai mari ale veniturilor din antreprenariat. Transformarea activităților independente în afaceri sustenabile este considerată o traiectorie către o carieră inteligentă de către mulți freelanceri. Considerăm concluziile acestei cercetări ca piloni motivaționali pentru freelancerii care sunt dispuși să ia parte la inițiative antreprenoriale.

Acest studiu încearcă să furnizeze perspective legate de adoptarea de către un freelancer a unei cariere antreprenoriale, analizând ponderile veniturilor realizate de către acesta prin prisma teoriei energiei informaționale a lui Onicescu. Studiul examinează interesul freelancerilor pentru o carieră în domeniul antreprenorial, concentrându-se pe un studiu de caz specific, care explorează distribuția veniturilor unui liber-profesionist devenit antreprenor în șapte ani consecutivi. Analizele statistice pe care acest studiu le efectuează se bazează pe **metoda drumului factorilor** (MDF).

Cercetarea implică un studiu de caz, care reflectă distribuția veniturilor realizate de un freelancer devenit antreprenor în șapte ani consecutivi. Acesta a raportat o creștere a veniturilor din antreprenariat, în timp ce veniturile din propriile activități independente au scăzut în perioada analizei.

Acest model econometric implică configurația veniturilor din activități independente, respectiv a veniturilor din antreprenariat, realizate de un freelancer român, cu reședința în Germania, devenit antreprenor, în perioada 2011-2017 (Tabelul 7.1); folosind aceste date, putem reflecta asupra valorilor energiei informaționale ajustate, care evaluează gradul lor de concentrare.

Tabelul 7.1. Distribuția informațiilor statistice privind veniturile obținute de un freelancer devenit antreprenor, în perioada 2011-2017

Ani	Venituri obținute de un liber-profesionist		
	Venituri din activitatea independentă (euro)	Venituri Din antreprenoriat (euro)	Venituri totale (euro)
2011	10940	27736	38676
2012	9172	29828	39000
2013	9465	31472	40937
2014	8927	36206	45133
2015	7826	34930	42756
2016	5829	41048	46877
2017	6294	39622	45916

Sursă: Evoluția veniturilor unui freelancer devenit antreprenor (informații furnizate de freelancer și utilizate exclusiv în scopul cercetării bazate pe studiu de caz. Conform reglementărilor GDPR, orice altă informație legată de profilul freelancer-ului nu poate fi divulgată)

Modelarea proiecției privind factorul ξ , care se concentrează asupra veniturilor provenite din activități independente realizate de freelancer, demonstrează existența unei tendințe liniare de forma $\xi_{t_i} = a + bt_i$.

Modelarea proiecției privind factorul ω , care se concentrează asupra veniturilor provenite din antreprenoriat, acumulate de freelancer, urmează de asemenea o tendință liniară de forma $\omega_{t_i} = a + bt_i$

Energia informațională ajustată în mărimi relative a crescut în 2017, în comparație cu 2011, cu 321,38%, sub incidența influenței privind structura veniturilor acumulate de freelancer din antreprenoriat.

Influențele, în mărimi absolute, cu privire la ponderile veniturilor acumulate de către freelancer dintr-o activitate independentă, respectiv ponderile veniturilor acumulate de freelancer din antreprenoriat, în dinamica energiei informaționale ajustate, în 2017 în comparație cu 2011, a constat într-o scădere cu -0,122472, respectiv o creștere cu 0,460728.

Acest studiu de caz reprezintă una dintre primele încercări în cadrul cercetărilor privind antreprenoriatul care analizează distribuția veniturilor realizate de către un freelancer devenit antreprenor prin abordarea energiei informaționale.

Indicele care reflectă dinamica cu privire la nivelul energiei informaționale ajustate, sub influența ambilor factori, ξ și respectiv ω , asupra structurilor veniturilor provenite din activități independente și veniturile provenite din antreprenoriat, realizate de către freelancer, în 2017 în comparație cu 2011, este:

$$I_{1/0}^{\phi(\xi \cup \omega)} = \frac{(E_{iaj})_{2017}}{(E_{iaj})_{2011}} = \frac{0,52678564}{0,18852964} = 2,79417942$$

Variația absolută a energiei informaționale ajustate, sub influența ambilor factori, ξ și respectiv ω , asupra structurilor veniturilor provenite din activități independente și veniturile provenite din antreprenariat, realizate de către freelancerul devenit antreprenor, în 2017 în comparație cu 2011, este:

$$\Delta_{1/0}^{\phi(\xi \cup \omega)} = (E_{iaj})_{2017} - (E_{iaj})_{2011} = 0,52678564 - 0,18852964 = 0,338256$$

Energia informațională ajustată maximă este, în 2016, cu o valoare de 0.56460196 iar această „poziție fruntașă” este echivalentă cu sporirea gradului de concentrare pe antreprenariat în anul 2016. Această valoare pozitivă exprimă creșterea importanței veniturilor provenite din antreprenariat.

În 2017, energia informațională ajustată scade la 0,52678564, valoare care reflectă un fenomen negativ, o sporire a entropiei ca rezultat al creșterii a veniturilor provenite din activități independente, situație care conduce la scăderea importanței cu privire la veniturile provenite din antreprenariat.

Nu există niciun studiu empiric în domeniul literaturii privind activitățile antreprenoriale care să se concentreze pe analiza veniturilor provenite din activități independente devenite venituri provenite din antreprenariat, luând în considerare energia informațională a lui Onicescu. Studiul calitativ-cantitativ realizat cu metoda fsQCA, prezentat în capitolul anterior, a testat validitatea predictivă a acestui model econometric utilizând un eșantion de liber-profesioniști care au devenit antreprenori. Cercetările viitoare vor trebui să ia în considerare o cercetare longitudinală cu ajutorul modelului acestui studiu, cu un eșantion mai mare de liber-profesioniști care au devenit antreprenori, care vor fi dispuși să ofere informații financiare despre veniturile realizate atât ca freelanceri, cât și ca antreprenori, atât timp cât cele două tipuri de activități coexistă.

Capitolul 8

Strategii motivaționale în vederea creșterii interesului freelancerilor pentru antreprenoriat

În cercetarea doctorală, intenția antreprenorială a fost percepută ca fiind motivația freelancerilor de a începe o afacere sau de desfășura o activitate antreprenorială. Fiecare acțiune a lor urmărește crearea de oportunități sub motivul apariției procesului antreprenorial. Alegerea de a începe o activitate nouă de business, sau de a fi antreprenor, implică o gândire și o planificare minuțioasă.

Atitudinile freelancerilor pot fi influențate de statutul de antreprenor, atunci când există oportunități de dezvoltare sau de începere a unei afaceri, iar oportunitățile apar ca să ușureze alegerile privind viitorul pas în carieră. Așadar, intenția antreprenorială poate fi controlată de către freelanceri, dar și de mediul în care aleg să activeze.

Prin urmare, cercetarea doctorală a luat în considerare doar aspecte ale freelancerilor, care se suprapun și au legătură cu rolul antreprenorului sau cu activitatea de antreprenoriat. Freelancerii sunt activatori de antreprenoriat, ei facilitează utilizarea strategiilor de risc, fără a realiza constrângerile financiare la care sunt expuși. Contractele în care sunt angajați, cresc productivitatea agilității antreprenoriale și le facilitează pătrunderea pe piață.

Motivația antreprenorială ar trebui să ia în calcul atât impactul tehnologiilor digitale cât și rolul pe care-l joacă utilizatorii în domeniul digital. Digitalizarea este astăzi larg răspândită în majoritatea companiilor, antreprenoriatul digital fiind concentrat sau activat pe utilizarea Internetului.

În cele zece tipuri de strategii, am încercat să ating toți factorii de motivare a freelancerilor pentru a deveni activatori de antreprenoriat.

- **Strategia pregătirii și planificării trecerii de la freelancing la antreprenoriat**

Are ca obiectiv principal dorința de a excela ca antreprenor, în același domeniu în care au activat ca freelanceri. Transformarea pasiunii lor într-o idee de afaceri, bazată pe expertiza acumulată de-a lungul timpului pe platformele de freelancing și totodată bazată pe interacțiunea cu alți antreprenori contractori, poate conduce la crearea unei afaceri în stil propriu.

- **Strategia de motivare și dezvoltare a propriilor idei**

Are ca obiectiv principal identificarea pasiunilor și hobby-urilor personale - motivatorul de bază, în dezvoltarea propriilor idei, și a conjuncturilor favorabile care sunt în concordanță cu propriile idei, urmărind evoluția angajatorilor de pe platforme. Punerea în

aplicare a unei afaceri are la baza dezvoltarea propriilor idei și pasiuni, iată motivul principal pleacă în general de la visele care pot fi puse în practică, apoi de la independența și sentimentul de control asupra propriului destin - pentru a putea culege beneficiile.

- **Strategia pentru dezvoltare și inovare**

Acest tip de strategie are ca obiectiv principal dezideratul de a face o afacere în stil propriu, altul decât cel din freelancing, bazat pe expertiza profesională acumulată, dezvoltând un ecosistem antreprenorial cu efecte directe în calitatea vieții.

Al doilea obiectiv la fel de important este învățarea, care are ca scop explorarea și inovarea. Inovarea i-a naștere în companiile unde antreprenorii își asumă riscuri, aplicând cu succes ideile avute, prin procese diferite de execuție, care, la rândul lor conduc la crearea de produse și servicii noi, considerând-o importantă pentru strategia de creștere.

- **Strategia preluării controlului asupra progresului personal**

Are ca obiective principale atât ambiția de a face lucrurile mai bine, cu impact asupra vieții profesionale și personale cât și dezvoltarea și transformarea obstacolelor din expertiza de freelancing în oportunități de afaceri viitoare.

Pentru a avea un progres profesional și de trece mai ușor la o carieră în antreprenariat, este necesar un efort susținut, construit pas cu pas, până când acesta să devină fructuos. Nu de multe ori poate să dureze chiar și ani de zile până să culeagă rezultatele dorite.

- **Strategia de eliminare a rutinei din freelancing și trecerea la pasul următor**

Repetând cu conștiințiozitate aceleași task-uri în fiecare zi, freelancerii intră automat într-o rutină de multe ori cu efecte negative, care conduce la situația de a lucra la un proiect pentru că așa trebuie, nicidecum pentru că și-l doresc.

Rutina poate deveni limitativă sau poate elimina creativitatea și spontaneitatea în activitatea unui freelancer. În momentul în care apare rutina și efectele negative își fac apariția, freelancerii pot apela la identificarea conjuncturilor favorabile unei afaceri sau pot identifica oportunități de piață în concordanță cu meseria și profilul profesional avut.

- **Strategia pentru stimularea câștigurilor economice personale**

Are la bază angajarea într-o activitate nouă, având ca obiect principal hobby-ul personal pentru stimularea câștigurilor economice cu rezultate în afaceri. Din cercetarea realizată, rezultă faptul că majoritatea freelancerilor și-au început activitatea pe platforme îmbinând hobby-ul personal cu așa-zisa „afacere” de freelancing, făcând ceea ce le place și câștigând bani în același timp.

Hobby-urile generatoare de profit încep să fie din ce în ce mai interesante și mai populare în rândul antreprenorilor. Antreprenorii digitali sau întreprinzătorii digitali, au fost mult mai rapizi și mai inteligenți dezvoltând afaceri utilizând internetul, ei fiind prima

generație de 30 de ani, care a crescut cu tehnologia digitală. O afacere, indiferent de obiectul de activitate, nu se poate dezvolta fără Internet.

- **Strategia de prioritizare a obiectivelor pe termen lung**

Are ca obiective principale modificarea percepției asupra obiectivelor profesionale viitoare, analiza intrinsecă a percepției de freelancer și conectarea la mediul de afaceri.

Analizând activitatea freelancerilor, am constatat faptul că ei și-au format o mentalitate în care timpul liber sau lucrul de acasă sunt principalii factori importanți în activitatea lor. Ca antreprenor, lucrurile stau într-un mod diferit, obiectivele și scopul lor fiind dezvoltarea afacerii, atragerea de clienți noi, promovarea și nu în ultimul rând profitul.

Activitatea antreprenorială necesită dinamică, motivație și determinare, căutând în permanență noi oportunități de dezvoltare, pe când activitatea din freelancing vânează în permanență nevoi: nevoia unui contract pe termen scurt, nevoia de libertate, nevoia de a lucra de acasă, nevoia de a avea timp liber, acestea din urmă conducând la demotivare.

- **Strategia de intrare într-o nouă ordine socială**

Acest tip de strategie are ca obiectiv principal ieșirea din freelancing și intrarea într-o lume cu un scop profesional mai mare. Pentru a acționa în mod strategic și cu prioritate profesională pe termen lung este necesară participarea freelancerilor la cursuri dedicate dezvoltării competențelor antreprenoriale

Reorientarea freelancerilor către o carieră care să lase o urmă profesională eficientă se poate realiza prin demararea planurilor de afaceri și obținând finanțări nerambursabile atât pentru înființarea unei afaceri cât și pentru dezvoltarea ei.

- **Strategia de evaluare a aplicabilității ideilor freelancerilor**

Obiectivele principale ale acestei strategii sunt punerea în operă a unei idei inspirate din activitatea de freelancer și aplicarea în practică a ideii concomitent cu evaluarea riscului și asigurarea succesului.

Freelancerii dețin un potențial uriaș în deținerea unor idei de afaceri excelente, motivați fiind în special de pasiunea lor pentru această activitate. Un exemplu îl poate reprezenta pasiunea lor în crearea de pagini web, în redactarea de articole, în producerea articolelor și documentarea în mai multe domenii de expertiză pentru a edita conținutul respectiv, astfel ei devenind din ce în ce mai creativi și inovativi.

Pentru ca un freelancer să aibă succes în afaceri este important ca acea afacere să nu pornească exclusiv din dorința de a face profit. Motivația și ambiția de a pune în practică o idee mai puțin bună dar realizabilă, reprezintă punctul de plecare în domeniul de referință.

Identificarea diferenței dintre o idee genială rămasă pe hârtie și una mai puțin realizabilă se poate face întocmind o listă cu argumentele pro și contra celor două opțiuni.

- **Strategia de creare și aderare la platforme de tranzacționare online**

Având ideea de afaceri, o idee inovatoare care produce tracțiune, următorul pas este studierea pieței, organizarea echipei, apoi conectarea la oamenii de business care lucrează în fonduri și care organizează sesiuni de prezentare a afacerii unor potențiali investitori, întâlniri cu Fonduri mari de investiții cu tracțiune mare în special pe Europa de Est.

Antreprenoriatul online și oportunitățile de business în mediul online au capacitate de mișcare mult mai mare decât în mediul offline. Un freelancer activ în mediul online se află la un click distanță de platforme în care pot fi contactați clienții, el fiind la curent cu toate direcțiile în care ar putea evolua companiile sau piața, cu obiceiurile de consum sau cu ce-și doresc antreprenorii de succes.

În cazul în care freelancerii au o imagine clară asupra perspectivelor individuale și ale mediului de afaceri, pot elabora o strategie pe termen lung luând în considerare strategiile de pregătire și planificare de trecere de la o carieră de freelancer la o carieră antreprenorială.

Propun o adaptare strategică a noii afaceri la era digitală prin înființarea și implementarea unui sistem de previzionare a mediului extern al firmei cu șanse reale către succes. Planificarea, percepția și rezolvarea problemelor poate să fie una dintre direcțiile în care se îndreaptă creativitatea și capacitatea de a învăța din expertizele anterioare din freelancing.

Recomand încurajarea investițiilor în special în infrastructura de servicii digitale, în parteneriate public-private în baza cărora se asigură o continuitate în economia digitală la nivel european.

Freelancerii care au o experiență legată de tehnologie își pot folosi această experiență în construirea unei companii de succes tocmai datorită ritmului de dezvoltare ale noilor tehnologii, a abilității de a se adapta la schimbările apărute pe piață și de a-i ajuta pe ceilalți în proces.

Capitolul 9

Concluzii finale, contribuții personale, implicații manageriale, limite ale cercetărilor și direcții ulterioare de cercetare

Valoarea studiilor prezentate în această teză doctorală constă în modul în care acestea pot fi integrate în strategiile motivaționale dedicate freelancerilor, în scopul transformării lor în antreprenori, perspectivele diferite ale cercetărilor calitative și cantitative asupra valorificării experienței din freelancing în fondarea de start-up-uri, oferind o imagine comprehensivă a rezultatelor prezentate și evidențiind percepții ale freelancerilor privind traiectoriile lor în carieră ignorate de alți cercetători. Cercetările efectuate deschid noi provocări de cercetare ce pot fi adresate într-un stagiu de pregătire postdoctorală.

În *primul capitol*, au fost prezentate concepte teoretice privind evoluția antreprenoriatului, cu un accent pe ecosistemul antreprenorial digital, întrucât freelancerii, prin prisma activităților lor derulate pe platforme online, pot fi motivați să își creeze afaceri susținute de avantajele transformării digitale. În ceea ce privește avantajele și riscurile externalizării activităților către freelanceri, în special către cei din sectorul fintech, prezentate in extenso în cel de-al *doilea capitol*, putem afirma că ideile desprinse din literatura de specialitate au fost confirmat de rezultatele cercetării bazate pe analiza calitativ-cantitativă (QCA), în condițiile în care majoritatea freelancerilor fintech au apreciat că intențiilor lor antreprenoriale sunt influențate de configurații cauzale complexe. Al *treilea capitol* reflectă o sinteză a cercetărilor realizate până în prezent în domeniul freelancing-ului, în contextul în care modelul tradițional de carieră este depășit moral în era digitală.

Rezultatele cercetării calitative prezentate în cel de-al *patrulea capitol*, cu privire la viziunea freelancerilor legată de o posibilă carieră antreprenorială, relevă aspectele importante pentru freelanceri în decizia de a configura, cel puțin la nivel declarativ, noi traiectorii în carieră. Motivațiile alegerii unei cariere în freelancing, opiniile freelancerilor asupra considerării experienței în freelancing ca un precursor al dezvoltării abilităților antreprenoriale, dezbateră pe tema punctelor comune între freelancing și antreprenoriat și a profilului ideal de antreprenor, evidențierea avantajelor și riscurilor trecerii de la freelancing la o carieră antreprenorială, precum și discutarea în legătură cu momentul oportun de trecere de la freelancing la o carieră antreprenorială, au fost evidențiate printr-o abordare inovativă de tip storytelling, care a permis o detaliere a subiectelor de pe agenda interviului, pornind de la întrebările deschise inițiale.

Rezultatele cercetării cantitative prezentate în *capitolul 5* validează concluziile cercetării calitative, identificând corelații între patru variabile independente (experiența în

freelancing (FE), atitudinea personală față de antreprenoriat (PA), norma socială (SN) și controlul comportamental perceput (PBC) și o variabilă dependentă (intenția antreprenorială a freelancerilor (EI), luând în considerare răspunsurile a 100 de freelanceri de diferite naționalități. Contribuția originală constă în primul rând în administrarea unei versiuni adaptate a chestionarului de intenții antreprenoriale (EIQ), conceput de Liñán și Chen, în rândul unor freelanceri, fiind prima cercetare cantitativă la nivel global care se adresează acestei categorii profesionale. Adaptarea a constat în integrarea dimensiunii de analiză (experiența în freelancing) în modelul conceptual al cercetării, alături de celelalte trei dimensiuni consacrate în modelul EIQ original.

Cercetarea calitativă-comparativă privind intențiile antreprenoriale freelancerilor din sectorul fintech, prezentată în cadrul *capitolului 6*, a fost realizată cu scopul de a identifica în ce măsură se pot crea configurații cauzale între patru condiții antecedente (experiența freelancerilor, reputația online, capacitățile de inovare și interesul pentru finanțarea ideilor antreprenoriale) care determină acceptarea provocării adresate freelancerilor de a deveni antreprenori. Este primul studiu configurațional care demonstrează că intențiile antreprenoriale ale freelancerilor sunt influențate de mai multe rețete cauzale, demonstrând principiul echifinalității conform căruia mai multe configurații de condiții antecedente conduc la rezultatul așteptat, promovată de metodologia QCA.

Studiul de caz prezentat în *capitolul 7* este focalizat pe un model econometric, construit pe modelul energiei informaționale, concept dezvoltat de Onicescu, evidențiind evoluția veniturilor obținute de către un freelancer din activitățile de freelancing, pe de o parte, respectiv din activitățile antreprenoriale, pe de altă parte, în șapte ani consecutivi. Contribuția acestui studiu econometric la dezvoltarea bazei de cunoștințe în domeniul antreprenoriatului constă în evidențierea energiei informaționale, utilizată ca sursă de date în măsurătorile statistice pentru a caracteriza evoluția veniturilor unui freelancer din două surse distincte. Structura de venituri a freelancerului este cuantificată printr-un studiu longitudinal prin gradul de interdependențe ale componentelor sale observate prin metoda coeficientului de corelație.

Cea mai semnificativă contribuție personală este prezentată în *capitolul 8*, și anume propunerea a zece strategii motivaționale adresate freelancerilor în scopul influențării comportamentului lor de a avea în vedere o carieră antreprenorială.

Rezultatele cercetărilor realizate în cadrul stagiului doctoral aduc contribuții atât la nivel teoretic, prin aprofundarea conceptelor studiate și a dezvoltării unor noi direcții de cercetare, cât mai ales la nivel practic, datorită implicațiilor manageriale ce pot fi desprinse din analizele în profunzime.

O provocare majoră întâmpinată de freelanceri în contextul oportunităților antreprenoriale tot mai mari generate de economia digitală constă în capturarea acestora, prin trecerea de la soloprenori, implicați în activități de freelancing, la antreprenori.

Instituțiile care administrează scheme de antreprenoriat atât la nivel global, cât și regional sau local, ar trebui să se concentreze asupra mijloacelor prin care pot crește nivelul de conștientizare al avantajelor unei cariere antreprenoriale în rândul freelancerilor, a căror pondere a crescut permanent în ultimele două decenii. Prin prisma expertizei lor, freelancerii pot contribui la dezvoltarea ecosistemelor antreprenoriale inovative la nivel global, nu doar prin colaborări cu start-up-urile, ci prin implicarea directă în procesele de înființare a unor noi firme.

Este recomandată abordarea tuturor tipurilor de canale de comunicare pentru a spori vizibilitatea expertizei freelancerilor, pentru a-i expune în mod direct la oportunitățile de finanțare a ideilor de afaceri, astfel încât aceștia să poată experimenta strategii și tactici manageriale pentru a implementa propriile modele de afaceri.

Am luat în considerare conceperea unui plan de strategii personalizate în vederea creșterii interesului freelancerilor pentru antreprenoriat, deoarece dorința acestora de a face pasul pe o nouă treaptă în carieră, lansarea unei afaceri, poate fi înfrânată de riscurile unui asemenea demers. Anticipăm că publicarea tezei doctorale va avea drept consecință o promovare directă a avantajelor carierei antreprenoriale pentru freelanceri și implicit, implicații majore asupra creșterii apetitului lor antreprenorial.

Complexitatea subiectului abordat (analiza intențiilor antreprenoriale ale freelancerilor) este un aspect important, ce impune limite ale cercetării. În cadrul acestei teze doctorale au fost analizate o serie de variabile și condiții antecedente considerate precursori ai intențiilor antreprenoriale ale freelancerilor (experiența în freelancing, atitudinea personală față de antreprenoriat, norma socială și controlul comportamental perceput – în cadrul *cercetării cantitative*, motivațiile alegerii unei cariere în freelancing, punctele comune între freelancing și antreprenoriat, avantajele și riscurile trecerii de la freelancing la o carieră antreprenorială, momentul oportun de trecere de la freelancing la o carieră antreprenorială.

Bibliografie selectivă

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.

Amit, R., Glosten, L., Muller, E. (1993). "Challenges to theory development in entrepreneurial research", *Journal of Management Studies*, 30(5), 275-294

Anderson, C. (2012). *Makers: The new industrial revolution*. Random House.

Annink, A., Den Dulk, L., & Amorós, J. E. (2016). Different strokes for different folks? The impact of heterogeneity in work characteristics and country contexts on work-life balance among the self-employed. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(6), 880-902.

Arvidsson, A., Gandini, A., & Bandinelli, C. (2016). Self-branding amongst freelance knowledge workers, ed Marion Crain, *Invisible Labor: Hidden Work in the Contemporary World*, University of California Press.

Backes-Gellner, U., & Moog, P. (2013). The disposition to become an entrepreneur and the jacks-of-all-trades in social and human capital. *The Journal of Socio-Economics*, 47, 55-72.

Bandura, A. (1997). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215

Begley, T.M, Boyd, D.P. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of business venturing*. Dec 1;2(1):79-93

Blank, S. (2013). Why the lean start-up changes everything. *Harvard business review*, 91(5), 63-72.

Bögenhold, D., Heinonen, J., & Akola, E. (2014). Entrepreneurship and independent professionals: Social and economic logics. *International Advances in Economic Research*, 20(3), 295-310.

Boulton, C. (2017). What is digital transformation? A necessary disruption. *Comput. Hong Kong*, 2.

Bruton, G., Khavul, S., Siegel, D., & Wright, M. (2015). New financial alternatives in seeding entrepreneurship: Microfinance, crowdfunding, and peer-to-peer innovations, online la adresa <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/etap.12143>

Burke A.E. (2011), "The Entrepreneurship Role of Freelancers - Theory with Evidence from the Construction Industry", *International Review of Entrepreneurship*, 9 (3): 131-158

Burke, A. (2012), The role of freelancers in the 21st Century British economy, Report, London, UK: Professional Contractors Group (PCG)

Burke, A. (2015), "A Freelancer and Independent Professional Research Agenda: The IPSE

Burke, A. (2015). The Handbook of Research on Freelancing and Self-Employment, Edited by Senate Hall Academic Publishing, Chapter 3: pp. 29-38.

Burke, A. and Cowling, M. (2015), "The Use and Value of Freelancers: The Perspective of Managers", International Review of Entrepreneurship, 13(1): p 7-20

Burke, A. E. (Ed.). (2015). The handbook of research on freelancing and self-employment. Senate Hall Academic Publishing.

Damian, D., & Manea, C. (2019). Causal recipes for turning fin-tech freelancers into smart entrepreneurs. Journal of Innovation & Knowledge, 4(3), 196-201, online la adresa <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2444569X19300174>

Davidsson, P., & Gordon, S. R. (2009). Nascent entrepreneur (ship) research: A review, online la adresa <https://eprints.qut.edu.au/19622/>

Davis-Blake, A. and Uzzi, B. (1993), "Determinants of Employment Externalization: A Study of Temporary Workers and Independent Contractors", Administrative Science Quarterly, 38(2): p 195-223

Dimov, D. (2016). Toward a design science of entrepreneurship. In Models of start-up thinking and action: theoretical, empirical and pedagogical approaches. Emerald Group Publishing Limited.

Falco, P., & Haywood, L. (2016). Entrepreneurship versus joblessness: Explaining the rise in self-employment. Journal of Development Economics, 118, 245-265.

Fenwick, M., McCahery, J. A., & Vermeulen, E. P. (2017). Fintech and the Financing of Entrepreneurs: From Crowdfunding to Marketplace Lending, online la adresa https://papers.ssrn.com/Sol3/papers.cfm?abstract_id=2967891

George, E. (2003), External Solutions and Internal Problems: The Effects of Employment Externalization on Internal Workers' Attitudes", Organization Science, 14(4): p 386-402

Kautonen, T., Down, S., Welter, F., Vainio, P., Palmroos, J., Althoff, K., Kolb, S. (2010), Involuntary self-employment as a public policy issue: a cross-country European review, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, 16: 112-129

Kirzner, I.M. (1978). Competition and Entrepreneurship, University of Chicago Press.

Kuester, S., Konya-Baumbach, E., & Schuhmacher, M. C. (2018). Get the show on the road: Go-to-market strategies for e-innovations of start-ups. Journal of Business Research, 83, 65-81.

Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35-46

Matlay, H. (2004). E-entrepreneurship and small e-business development: towards a comparative research agenda. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.

McGrath, R.G., Mac Grath, R.G., MacMillan, I.C. (2000). *The entrepreneurial mindset: Strategies for continuously creating opportunity in an age of uncertainty*. Harvard Business Press.

Meager, N., Bates, P. (2004). Self-Employment in the United Kingdom during the 1980s and 1990s. *The reemergence of self-employment: a comparative study of self-employment dynamics and social inequality*. 135

Moroz, P. W., & Hindle, K. (2012). Entrepreneurship as a process: Toward harmonizing multiple perspectives. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(4), 781-818, online la adresa <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2011.00452.x>

Müller W, Arum R. Self-employment dynamics in advanced economies. *The reemergence of self-employment: A comparative study of self-employment dynamics and social inequality*. 2004:1-35

Nambisan, S. (2017). Digital entrepreneurship: Toward a digital technology perspective of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(6), 1029-1055.

Nambisan, S., Lyytinen, K., Majchrzak, A., & Song, M. (2017). Digital Innovation Management: Reinventing innovation management research in a digital world. *Mis Quarterly*, 41(1).

Onicescu, O. (1966). *Energia informațională – componentă a unui barometru statistic al sistemelor*. București: Editura Tehnică

Opait, G., Damian, D., & Capatina, A. (2019). Freelancer as an entrepreneur: a choice as career development, *Marketing and Management of Innovations*, 3, 327-340

Parker, P., Arthur, M.B. (2000). Careers, organizing, and community. *Career frontiers: New conceptions of working lives*, 99-121.

Parker, P., Khapova, S.N., Arthur, M.B. (2009). The intelligent career framework as a basis for interdisciplinary inquiry. *Journal of Vocational Behavior*. Dec 1;75(3):291-302.

Porter, M. (1980). *Competitive strategies*, The Free Press, New York Quelin, B., Duhamel, F., „Bringing together strategic outsourcing and corporate strategy: Outsourcing motives and risks”, *European Management Journal*, 21 (5), 2003, pp. 647-661

Ragin, C. C. (2014). *The comparative method: Moving beyond qualitative and quantitative strategies*. Berkely and Los Angeles, USA: University of California Press

Reitan, B. (1996). Where do we learn that entrepreneurship is feasible, desirable and/or profitable? Paper presented to the ICSB World Conference

Rihoux, B., & Ragin, C. C. (2009). Configurational comparative methods: Qualitative comparative analysis (QCA) and related techniques. Thousand Oaks, CA: Sage

Rippa, P., & Secundo, G. (2019). Digital academic entrepreneurship: The potential of digital technologies on academic entrepreneurship. *Technological Forecasting and Social Change*, 146, 900-911.

Rodrigues, R & Guest, D (2010). 'Have careers become boundaryless?' *HUMAN RELATIONS*, vol 63, no. 8, pp. 1157 - 1175. DOI: 10.1177/0018726709354344.

Saundry, R., Stuart, M., & Antcliff, V. (2007). Broadcasting discontent—freelancers, trade unions and the Internet. *New technology, work and employment*, 22(2), 178-191

Schneider, B., Konz, A.M. (1989). Strategic job analysis. *Human Resource Management*. Mar 1;28(1):51-63

Schwartz, S. H. (2011). Studying values: Personal adventure, future directions. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 42, 307–319. doi:10.1177/0022022110396925

Shapero, A., Sokol, L. (1982). Social Dimensions of Entrepreneurship. In C. Kent, D. Sexton, & K. H. Vesper (Eds), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 72-90

Tempest, S., McKinlay, A., & Starkey, K. (2004). Careering alone: Careers and social capital in the financial services and television industries. *Human relations*, 57(12), 1523-1545.

Van den Born, A., & Van Witteloostuijn, A. (2013). Drivers of freelance career success. *Journal of Organizational Behavior*, 34(1), 24-46.

Van Den Born, A., Van Witteloostuijn, A. (2012). *Journal of Organizational Behavior*, J. Organiz. Behav. Published online in Wiley Online Library (wileyonlinelibrary.com) DOI: 10.1002/job.1786

Von Briel, F., Davidsson, P., & Recker, J. (2018). Digital technologies as external enablers of new venture creation in the IT hardware sector. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 42(1), 47-69.

Witt, P. (2004). Entrepreneurs' networks and the success of start-ups. *Entrepreneurship & Regional Development*. Sep 1;16(5):391-412.

Woodside, A. G. (2010). *Case study research: Theory, methods and practice: Theory, methods, practice*. Bingley, UK: Emerald Group Publishing

Zhao, F. and Collier, A. (2016). Digital Entrepreneurship: Research and Practice. In: 9th Annual Conference of the EuroMed Academy of Business. EuroMed Academy of Business, pp. 2173-2182.