

CZU: [330.341+331.5]:004.771

UDC: [330.341+331.5]:004.771

ECONOMIA GIG – REZULTAT AL PLATFORMIZĂRII PIEȚEI MUNCII

Conf. univ. dr. Tatiana BUCOS, ASEM
bucos.tatiana@ase.md
ORCID: 0000-0001-6448-6001
DOI: <https://doi.org/10.53486/econ.2023.124.025>

Platformizarea economiei, termen apărut recent în teoria economică, ca rezultat al tendinței de optimizare a proceselor de business prin dezvoltarea platformelor digitale, a provocat schimbări majore în procesele și sistemele economice, afectând toate sferile economice, inclusiv piața muncii. Tendințele de platformizare a pieței muncii au transformat fenomenul gig, care se referă la relațiile de muncă pe termen scurt, per proiect, într-un trend de amploare, ce cuprinde un număr tot mai mare de specialiști disponibili să-și presteze serviciile pe această piață. Articolul are ca scop analiza premiselor ce au dus la dezvoltarea economiei gig, dar și a impactului pe care îl are economia gig asupra jucătorilor de pe această piață. De asemenea, autorul acordă o atenție deosebită tipurilor de platforme care intermediază relațiile de muncă de tip gig, dar și analizei materialelor factologice, care confirmă importanța acestui fenomen, respectiv necesitatea realizării cercetărilor în domeniu.

Cuvinte-cheie: *economie gig, servicii gig, piața muncii, resurse umane, platforme online.*

JEL: J49, J24, O15.

Introducere

Atât crizele economice mondiale, care se atestă destul de frecvent, cât și dezvoltarea proceselor de globalizare și digitalizare a economiei, determină modificarea continuă a tuturor piețelor, inclusiv a pieței muncii. Una dintre schimbările majore care au intervenit pe această piață, în ultimul deceniu, este dezvoltarea masivă a așa-numitei „Economie Gig” (Gig economy), care se referă la angajarea resursei umane pe termen scurt, pentru realizarea unor sarcini, proiecte concrete.

Amploarea dezvoltării economiei gig poate fi conștientizată prin valoarea tranzacțiilor co-

THE GIG ECONOMY – RESULT OF THE LABOUR MARKET PLATFORMIZATION

Assoc. Prof. PhD Tatiana BUCOS, ASEM
bucos.tatiana@ase.md
ORCID: 0000-0001-6448-6001
DOI: <https://doi.org/10.53486/econ.2023.124.025>

The platformization of the economy, a term that recently appeared in economic theory as a result of the trend to optimize business processes through the development of digital platforms, has induced major changes in economic processes and systems, affecting all economic spheres, including the labour market. The trends of platformization of the labour market have transformed the Gig phenomenon, which refers to short-term work relationships, per project, into a large-scale trend, which includes an increasing number of specialists available to provide their services on this market. The article aims to analyze the premises that led to the development of the Gig economy, but also the impact that the Gig economy has on the players on this market. Particular attention in the article is given to the types of platforms that mediate Gig work relationships, but also the analysis of factual materials that confirm the importance of this phenomenon, respectively the need to carry out research in the field.

Keywords: *Gig economy, Gig services, labour market, human resources, online platforms.*

JEL: J49, J24, O15.

Introduction

Both, the frequent economic crises characteristic of the world economy, as well as the deepening of the processes of globalization and digitization of the economy, determine the continuous modification of all markets, including the labour market. One of the major changes that has taken place in this market in the last decade is the massive development of the so-called “Gig Economy”, which refers to hiring of human resources on a short-term basis, to carry out certain tasks, concrete projects.

The development scale of the Gig economy can be realized by the value of transactions

responsabile acestui domeniu. Conform unui studiu realizat de către Mastercard, corporație multinațională de servicii financiare, veniturile câștigate la nivel global prin intermediul platformelor digitale, caracteristice economiei gig, au atins cifra de 204 miliarde dolari SUA, în anul 2018, cu o prognoză de creștere de până la 445 miliarde către finele 2023 [1]. Într-un alt studiu Mastercard, realizat deja în 2020, se menționează că în anul 2023, la nivel mondial, numărul liberilor profesioniști (freelanceri) va atinge cifra de 915 milioane [2]. În același timp, studiul realizat de către Institutul McKinsey în anul 2016 arată că aproximativ 27% din populația activă a SUA practică angajările în bază de contracte pe termen scurt, pentru jumătate dintre ei, aceste contracte fiind principala sursă de obținere a veniturilor [3].

Schimbările intervenite pe piața muncii, ca rezultat al creșterii popularității relațiilor de muncă pe termen scurt, au determinat creșterea interesului atât a mediului academic, cât și a publicului larg, față de acest fenomen. Astfel, conform raportului McKinsey, menționat mai sus, în perioada 2000-2014, în bazele de date academice, frecvența articolelor științifice cu tematica economiei gig a crescut anual cu aproximativ 26%. În același timp, în ultimii ani, multe publicații specializate în domeniile businessului și tehnologiei, cum ar fi revistele Forbes, Wired și online TechCrunch, abordează în mod repetat subiectul economiei gig, iar statisticile Google Trends demonstrează o creștere semnificativă a frecvenței termenului „economia gig” în căutările online, apogeul înregistrându-se în anul 2020 (figura 1).

corresponding to this field. According to a study carried out by Mastercard, a payment-processing corporation worldwide, the revenues earned globally through the digital platforms characteristic of the Gig economy reached USD 204 billion in 2018, with a growth forecast of up to 445 billion by the end of 2023 [1]. In another Mastercard study, already carried out in 2020, it is mentioned that in 2023, worldwide, the number of freelancers will reach 915 million [2]. At the same time, the study carried out by the McKinsey Institute in 2016 shows that around 27% of the working population in the US practice employment based on short-term contracts, for half of them short-term contracts are the main source of income [3].

Changes in the labour market, as a result of the increasing popularity of short-term employment relationships, have led to increased interest in both the academic environment and the general public in this phenomenon. Thus, according to the McKinsey report mentioned above, during the period 2000-2014, the frequency of scientific articles with the theme of Gig Economy in academic databases increased annually by approximately 26%. At the same time, in recent years many publications specialized in the fields of business and technology, such as Forbes, Wired and TechCrunch, frequently address the topic of the Gig economy, and Google Trends statistics demonstrate a significant increase in the frequency of the term Gig economy in searches on search engines, peaking in 2020 (figure 1).



Figura 1. Statistici Google Trends pentru termenul „economia gig”/

Figure 1. Google Trends statistics for the term “Gig economy”

Sursa: preluată din [4]/ Source: taken from [4]

Interesul major față de acest fenomen poate fi explicat atât prin impactul pe care îl are acesta asupra relațiilor dintre prestatorul și beneficiarul serviciilor de muncă (cum ar fi flexibilitatea muncii, posibilitatea de prestare a serviciilor de muncă de la distanță etc.), cât și de efectele acestor relații de muncă asupra securității sociale și economice a prestatorilor de servicii, dar și asupra veniturilor fiscale ale statului.

Pornind de la impactul pe care îl are economia gig asupra pieței muncii, articolul dat are drept scop analiza modului în care economia gig schimbă caracterul relațiilor dintre prestatorul și beneficiarul serviciilor de muncă, dar și tinde să identifice premisele ce impulsionează dezvoltarea acesteia.

Metode aplicate

Studiul se bazează pe sinteza publicațiilor științifico-practice care fac referire la fenomenul Economia Gig. În realizarea cercetării au fost utilizate atât lucrări fundamentale în domeniu, cât și articole științifice, studii, rapoarte accesibile online. Analiza materialului factologic a fost realizată în baza rapoartelor centrelor de experți cu renume mondial, precum McKensey Global Institute, Gallup, Kaiser Associates, dar și în baza datelor accesibile online, pe platforme precum: Online Labour Observatory (Organizația Internațională a Muncii), Google Trends, paginile web ale platformelor ce intermediază prestarea de servicii gig (precum fever.com, upwork.com etc.).

Rezultate și discuții

Chiar dacă termenul „economia gig” a apărut relativ recent în teoria și practica economică, însăși termenul „gig” are o istorie de peste 100 de ani, la începutul secolului XX fiind utilizat în raport cu angajările pe termen scurt în domeniul muzică și divertisment (cu referire la angajarea artiștilor pentru concerte, spectacole, apariții în cluburi de noapte etc.). Pornind de la domeniul muzică și divertisment, un secol mai târziu, termenul „gig” devine tot mai popular, fiind aplicat pentru domenii, precum: design grafic, marketing, dezvoltarea de produse digitale (soft-uri, aplicații) etc. În noua abordare, termenul „gig” vizează proiecte și sarcini specifice, ce pot fi preluate și realizate independent și autonom de către liberii profesioniști.

The major interest in the Gig economy phenomenon can be explained both by the impact it has on the relations between the provider and the beneficiary of labour services (such as work flexibility, the possibility of remote labour services, etc.), and by the effects of these labour relations on the social and economic security of the labour service providers, but also on the tax revenues of the state.

Starting from the impact that the Gig economy has on the labour market, the current article aims to analyze how the Gig economy changes the character of the relations between the provider and the beneficiary of labour services and to identify the premises that drive its development.

Applied methods

The study is based on the synthesis of scientific and practical publications, with reference to the Gig economy phenomenon. In carrying out the research, fundamental works on the subject of the Gig economy, but also scientific articles, studies, reports accessible online were used. The analysis of the factual material was carried out based on the reports of world-renowned expert centers, such as McKensey Global Institute, Gallup, Kaiser Associates, but also data accessible online on platforms such as the Online Labour Observatory (International Labour Organization), Google Trends, the web pages of platforms that mediate the provision of Gig services (such as fever.com, upwork.com, etc.).

Results and discussions

Even though the term “Gig economy” appeared relatively recently in economic theory and practice, the term “Gig” itself has a history of more than 100 years, at the beginning of the 20th century being used in relation to short-term employment in the field of music and entertainment (it referred to the hiring of artists for concerts, shows, night club appearances, etc.) Starting from the fields of music and entertainment, a century later, the term “Gig” becomes increasingly popular, being applied to fields such as graphic design, marketing, the development of digital products (software, applications), etc., in the new approach the term “Gig” refers to projects and specific tasks that can be taken over and carried out independently and autonomously by freelancers.

Esența termenului „economia gig”

Termenul „economia gig” este atribuit segmentului pieței muncii care cuprinde vânzarea-cumpărarea serviciilor de muncă pe termen scurt, prin intermediul platformelor online, precum Fiverr, Upwork, Freelancer, Thumbtack, Uber, AirBnB etc., având în calitate de ofertanți pe liberei profesioniști (freelanceri), contractorii independenți, lucrătorii care prestează servicii în bază de proiecte, lucrătorii temporari. Fiind un fenomen relativ nou, în literatura de specialitate nu există încă o definiție clară a conceptului, însă, există un șir de publicații academice, care abordează și explică fenomenul respectiv.

Diane Mulcahy menționează că economia gig este o economie bazată pe proiecte, care oferă oamenilor flexibilitatea de a lucra independent, de a alege când și pentru cine lucrează [5], Bostman și Rogers susțin că economia gig este o formă de economie de partajare, în care oamenii partajează resursele și serviciile lor cu colectivitatea, ajutând, astfel, la îmbunătățirea eficienței economice și la reducerea risipei [6], iar în una dintre publicațiile Organizației Internaționale a Muncii se menționează că termenul „economia gig” este utilizat pentru a descrie un set de activități economice, care implică contractarea pe termen scurt a forței de muncă, în special prin intermediul platformelor digitale, care conectează lucrătorii independenți cu clienți individuali sau companii [7].

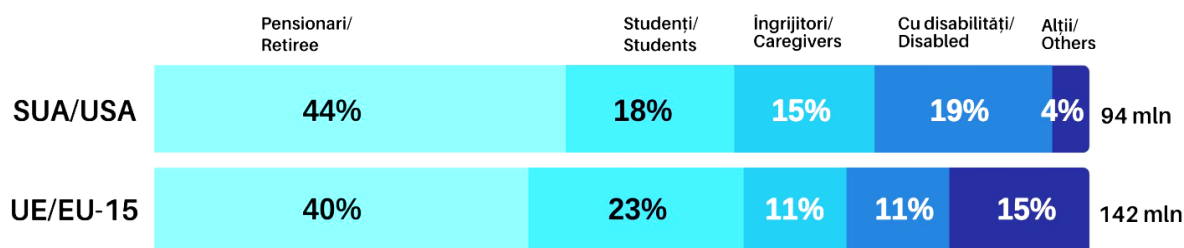
Importanța pe care o are economia gig pentru întregul sistem economic poate fi redată atât de dezvoltarea rapidă a acesteia, cât și de anticipările foarte optimiste, în raport cu numărul persoanelor inactive, care vor fi readuse în sistemul economic, grație oportunităților oferite de către economia gig. Astfel, conform studiul McKinsey, realizat în anul 2015, economia gig ar putea readuce în activitatea economică până la 94 de milioane persoane în SUA și 142 de milioane în UE, printre care pensionari, studenți, persoane aflate în concedii de îngrijire a copiilor, bolnavilor, persoanelor cu necesități speciale etc. (figura 2).

The essence of the term “Gig economy”

The term “Gig economy” is assigned to the segment of the labour market that includes the sale-purchase of short-term work services through online platforms such as Fiverr, Upwork, Freelancer, Thumbtack, Uber, AirBnB, etc., with freelancers as bidders (freelance), independent contractors, project workers, temporary workers. Being a relatively new phenomenon, in the specialized literature there is no clear definition of the Gig economy, at the same time there is a series of academic publications that address and explain the respective phenomenon.

Diane Mulcahy mentions that the Gig economy is a project-based economy that gives people the flexibility to work independently, to choose when and for whom they work [5], Bostman and Rogers argue that the Gig economy is a form of sharing economy, in that people share their resources and services with the community, thus helping to improve economic efficiency and reduce waste [6], and in one of the publications of the International Labour Organization it is shown that the term Gig economy is used to describe a set of economic activities that involves short-term contracting of labour, especially through digital platforms that connect freelancers with individual clients or companies [7].

The importance that the Gig economy has for the economic system as a whole can be shown both by its rapid development and by the very optimistic expectations regarding the number of inactive people, who will be brought back into the economic system thanks to the opportunities offered by the gig economy. Thus, according to the McKinsey study, carried out in 2015, the Gig economy could bring back into economic activity up to 94 million people in the US and 142 million in the EU, including pensioners, students, people on childcare leave, the sick people with special needs etc. (figure 2).



**Figura 2. Populația inactivă în SUA și UE-15, în %, 2015/
Figure 2. Inactive population in the USA and EU-15, in %, 2015**

Sursa: preluată din [8]/ Source: taken from [8]

Ideea impactului pozitiv al economiei gig asupra nivelului de activitatea a populației apte de muncă este susținută și de cercetătorul Mulcahy, care menționează că prin intermediul economiei gig oamenii au acces la o varietate de oportunități de muncă, care nu au fost disponibile în trecut, în același timp, economia gig deschide ușile către piața persoanelor care nu au acces la piața tradițională a muncii, dar și celor care doresc să beneficieze de surse suplimentare de venituri, pe lângă cele obținute din activitatea de bază [5]. În același timp, cercetătorul Standing (dar și alți autori) menționează că acest tip de muncă este caracterizat de o lipsă de securitate și stabilitate, iar cei care pledează pentru prestarea serviciilor gig se confruntă cu incertitudine financiară și vulnerabilitate [9].

Deoarece procesele caracteristice economiei gig sunt relativ noi și cu un ritm rapid de dezvoltare, cercetătorii încă mai discută în ce măsură termenul dat reflectă esența transformărilor ce au loc pe piața muncii. Astfel, Diane Mulcahy [5] susține că termenul „Economia Gig” ar trebui să fie înlocuit cu cel de „Economia Independentă”, dat fiind faptul că fenomenul respectiv este un rezultat al tendinței profesioniștilor, din diverse domenii, de a-și construi cariere independente. În același timp, Arun Sundararajan, profesor la Universitatea din New York, sugerează înlocuirea acestui termen cu cel de „Economia de platformă”, deoarece multe dintre companiile care operează în acest domeniu sunt, în esență, platforme tehnologice [10].

Premisele dezvoltării economiei gig

Luând în calcul ritmul de dezvoltare a economiei gig, pentru monitorizarea și analiza tendințelor specifice acestui segment al pieței

The idea of the positive impact of the Gig economy on the activity level of the working population is also supported by the researcher Mulcahy, who mentions that through the Gig economy, people have access to a variety of work opportunities that were not available in the past, at the same time time, the Gig economy opens access to the market for people who do not have access to the traditional labour market, but also for those who want to benefit from additional sources of income, in addition to those obtained from the basic activity [5]. At the same time, researcher Standing (as well as other authors), mentions that this type of work is characterized by a lack of security and stability, and those who advocate for the provision of gig services face financial uncertainty and vulnerability [9].

Since the processes characteristic of the Gig economy are relatively new and with a rapid pace of development, researchers are still debating to what extent the given term reflects the essence of the transformations taking place in the labour market. Thus, Diane Mulcahy [5], claims that the term “Gig economy” should be replaced by that of “Independent Economy”, given the fact that the respective phenomenon is a result of the desire of professionals from various fields to build independent careers. At the same time, Arun Sundararajan, professor at New York University, suggests replacing the term gig economy with that of “Platform economy”, since many of the companies operating in this field are essentially technological platforms [10].

The premises of the Gig economy development

Taking into account the Gig economy pace of development, in order to monitor and

muncii, Organizația Internațională a Muncii a instituit un proiect dedicat economiei gig „Online Labour Observatory”, care livrează în regim real date statistice cu referire la dimensiunile cererii și ofertei de servicii de muncă de scurtă durată, oferite online la nivel global. Conform datelor livrate de OIM, comparativ cu anul 2016, la nivel global a crescut semnificativ cererea pentru serviciile de muncă oferite prin intermediul platformelor gig (figura 3).

analyze the trends specific to this segment of the labour market, the International Labour Organization established a project dedicated to the Gig economy “Online Labour Observatory”, which delivers real-time statistical data with reference to the dimensions demand and supply of short-term work services offered online globally. According to the data provided by IOM, compared to 2016, the global demand for labour services offered through Gig platforms has increased significantly (figure 3).

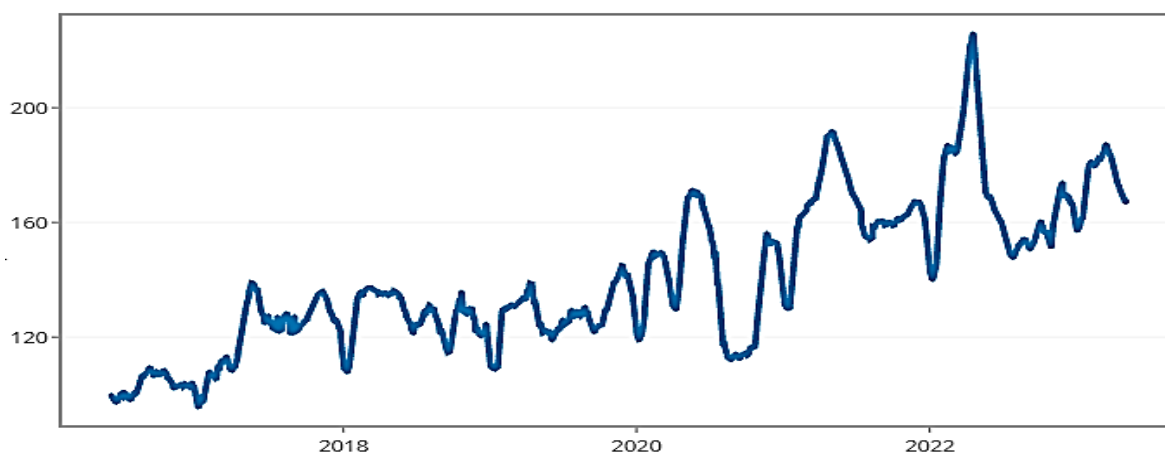


Figura 3. Evoluția cererii pentru serviciile de muncă online, anul 2016 = 100%/
Figure 3. The evolution of the demand for online work services, year 2016 =100%
Sursa: preluată din [11]/ Source: taken from [11]

Conform figurii 3, comparativ cu situația din 2016, către anul 2023 cererea pentru serviciile freelance, oferite de la distanță, la nivel internațional, a crescut cu peste 60%, în 2022 fiind înregistrată o creștere de peste 100%. În cele ce urmează, vom încerca să explicăm care sunt premisele unei creșteri atât de accentuate a pieței serviciilor gig.

În opinia cercetătorilor Woodcock și Graham [12], economia gig este rezultatul unor transformări fundamentale, resimțite în 3 domenii cheie: tehnologic, social și economico-politic. În același timp, se menționează că dezvoltarea economiei gig este rezultatul a 4 condiții:

1. Dezvoltarea infrastructurii de platforme online – tehnologia digitală care permite conectarea virtuală și intermedierea relațiilor de angajare dintre beneficiarii și prestatorii de servicii gig;

According to figure 3, compared to 2016, by 2023 the demand for services offered at a distance, at an international level, has increased by more than 60%, in 2022 even an increase of more than 100% has been recorded. In what follows we will try to explain what are the prerequisites for such a sharp growth of the Gig services market.

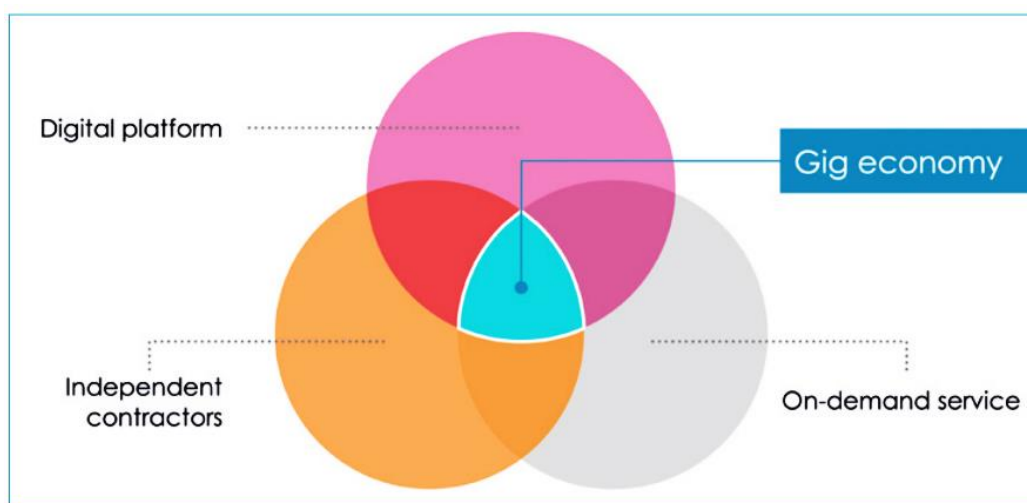
According to researchers Woodcock and Graham [12], the Gig economy is the result of fundamental transformations in 3 key areas: technological, social and economic and political. At the same time, it is mentioned that the development of the Gig economy is the result of 4 conditions:

1. Development of online platform infrastructure – digital technology that enables virtual connection and mediation of employment relationships between beneficiaries and Gig service providers;

2. **Lizibilitatea digitală a serviciilor** – capacitatea de a „platformiza” munca, grație capacității unor servicii de a fi prestate la distanță, prin intermediul platformelor online;
 3. **Atitudinea și preferințele clienților** – disponibilitatea beneficiarilor de a utiliza platformele online pentru recrutarea specialiștilor, grație valorii suplimentare pe care o obține pe această cale (de exemplu, se cheltuie mai puțin timp pentru recrutare);
 4. **Dorința de flexibilitate.**
2. **Digital legibility of services** – the ability to “platformize” work, thanks to the ability of some services to be provided remotely, through online platforms;
 3. **Customer attitude and preferences** – the willingness of the beneficiaries to use online platforms for the recruitment of specialists, thanks to the additional value obtained in this way (eg less time spent on recruitment).
 4. **Desire for flexibility.**

În baza celor susținute mai sus, se poate deduce că economia gig se formează la interferența a 3 elemente: 1 – existența lucrătorilor independenți, dornici de flexibilitate; 2 – existența serviciilor lizibile¹ digital, ce pot fi oferite la solicitare, în baza contractelor de scurtă durată etc.; 3 – existența platformelor digitale care fac conexiunea dintre prestatorii și beneficiarii de servicii (figura 4).

Based on the above, it can be deduced that the Gig economy is formed by the interference of 3 elements: 1 – the existence of independent workers, eager for flexibility; 2 – the existence of digitally readable¹ services, which can be offered on request, based on short-term contracts, etc.; 3 – the existence of digital platforms that make the connection between service providers and beneficiaries (figure 4).



**Figura 4. Elementele cheie ale economiei gig/
Figure 4. The key elements of the Gig economy**

Sursa: elaborată de autor în baza [12]/ Source: elaborated by author based on [12]

Platformele digitale au jucat un rol esențial în dezvoltarea economiei gig, creând infrastructura digitală care facilitează conectarea între cererea și oferta de servicii. Prin intermediul platformelor, utilizatorii pot să-și găsească rapid clienți, oferindu-și serviciile fără a fi dependenți de un angajator tradițional. Platfor-

Digital platforms have played a key role in the development of the Gig economy, creating the digital infrastructure that facilitates the connection between demand and supply of services. Users can quickly find clients and offer their services without being tied to a traditional employer through the platforms. The platforms

¹ În acest context, termenul „lizibil digital” este folosit cu sensul „capabil de a fi digitalizat”./ In this context, the term “digitally readable” is used to mean “capable of being digitized”.

mele oferă o varietate de instrumente și aplicații care ajută la gestionarea programelor, plăților, evaluărilor și comunicării beneficiar-prestator de servicii. În plus, ele au făcut posibilă globalizarea economiei gig, permițând lucrătorilor independenți să abordeze clienți și să profite de oportunități din întreaga lume.

În practică, pentru prestarea serviciilor gig se folosesc 3 tipuri de platforme (figura 5).

offer a variety of tools and applications that help manage programs, payments, assessments and beneficiary – service provider communication. In addition, platforms have enabled the globalization of the Gig economy, allowing freelancers to access clients and opportunities around the world.

In practice, 3 types of platforms are used to provide Gig services (figure 5).

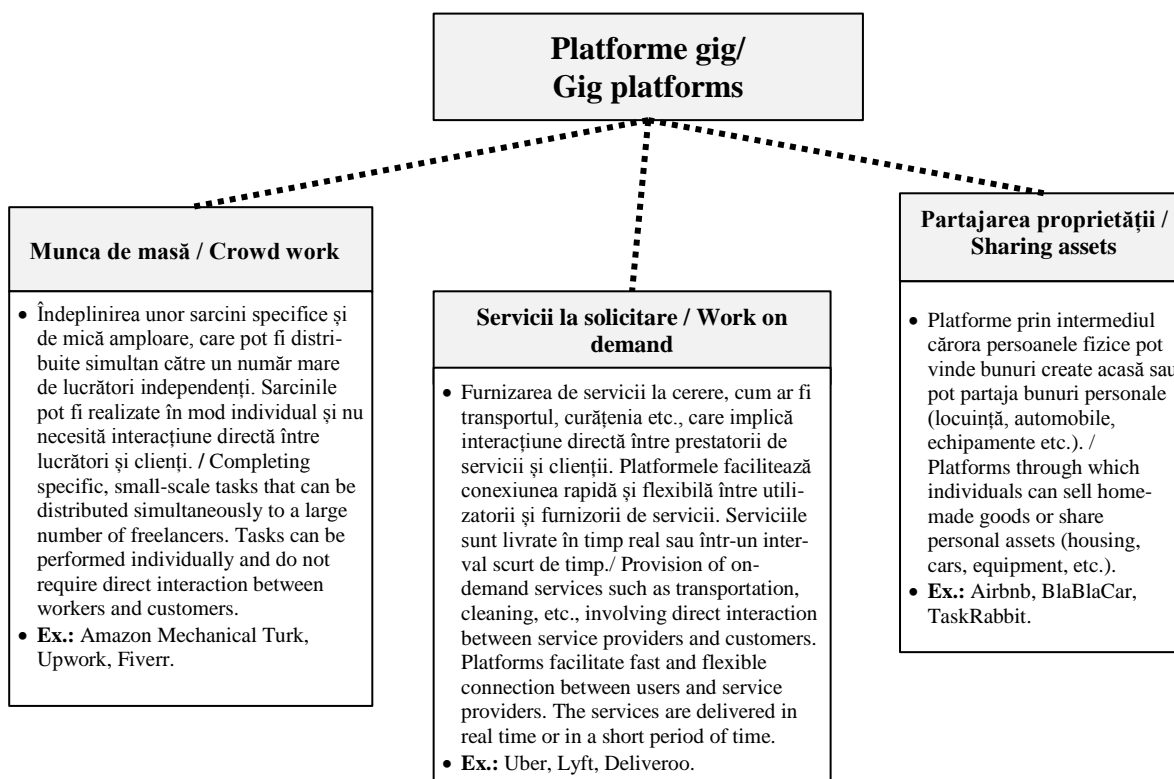


Figura 5. Tipuri de platforme în economia gig/

Figure 5. Types of platforms in the Gig economy

Sursa: elaborată de autor/ Surce: elaborated by the author

Fiecare dintre categoriile de platforme prezentate în figura 5 are specificul său de funcționare. Platformele de tip **Crowd work** sunt platforme digitale care permit companiilor și indivizilor să externalizeze sarcini, mici sau mari, către indivizi din întreaga lume, care își asumă realizarea lor pentru o anumită remunerație. Platformele sunt utilizate de companii de toate dimensiunile, pentru a externaliza anumite sarcini sau proiecte legate de traduceri, editare, design grafic, programare, marketing, testare de produse și multe altele.

Apărute relativ recent, acest gen de platforme au devenit populare datorită faptului că

Each of the categories of platforms shown in figure 5 has its specific operation. **Crowd work** platforms are digital platforms that allow companies and individuals to outsource small or large tasks to individuals around the world who undertake their completion for a certain remuneration. The platforms are used by companies of all sizes to outsource specific tasks or projects related to translations, editing, graphic design, programming, marketing, product testing, and more.

Appeared relatively recently, these kind of platforms have become popular thanks to the fact that they considerably simplify the process

simplifică considerabil procesul de identificare a executorilor pentru diverse sarcini. Online se regăsesc multiple platforme de acest gen, diferențiindu-se prin spectrul de servicii gig intermediare sau prin modul de operare. Cele mai populare platforme de tip crowd work sunt prezentate în tabelul de mai jos:

of identifying executors for various tasks. Multiple platforms of this kind can be found in the Internet, differentiating themselves by the spectrum of Gig services that are intermediated or by the mode of operation. The most popular crowd work platforms are shown in the table below:

Tabelul 1/Table 1

**Cele mai populare platforme de tip crowd work/
The most popular crowd work platforms**

Platformă/ Platform	Lansare/ Launching	Nr. utilizator/ No. Users	Specificul platformei/ Platform specific
Upwork	2015	18 mln	Oferă acces la proiecte de freelancing în diverse domenii: dezvoltarea de software, design graphic, scriere de conținut etc./ Freelancing projects in various fields: software development, graphic design, content writing, etc.
Freelancer	2009	65 mln	Platformă pentru freelancing, care permite lucrătorilor să-și liciteze serviciile și să concureze pentru proiecte./ Freelancing platform that allows workers to bid their services and compete for projects.
Fiverr	2010	4 mln	Permite lucrătorilor să-și ofere serviciile la prețuri fixe, pentru sarcini specifice, cum ar fi crearea de logo-uri sau de videoclipuri./ It allows freelancers to offer their services at fixed prices for specific tasks, such as creating logos or videos.
Topcoder	2001	1,7 mln	Oferă proiecte de dezvoltare de software și de design./ It offers software development and design projects.
Crowd-Flower	2007	2,5 mln	Platformă care oferă servicii de etichetare și de clasificare de date./ Platform that provides tagging and data classification services.
Clickworker	2005	2 mln	Intermediază prestarea serviciilor în diverse domenii, inclusiv traducerea de texte, crearea de conținut, cercetări de piață etc. / It facilitates the sale of services in various fields, including text translation, content creation, market research, etc.

Sursa: elaborat de autor/ Source: elaborated by the author

Popularitatea înaltă a acestui tip de platforme este argumentată de rapiditatea găsirii lucrătorului care va executa o anumită sarcină, și de disponibilitatea acestora la nivel mondial. Global, se obișnuiește stabilirea clasamentelor per țări, în ceea ce privește oferta serviciilor freelance prin intermediul platformelor Crowd work (figura 6):

The high popularity of platforms of this kind is explained both by the fact that they allow quickly finding the worker who will perform a certain task, but also by the fact that they operate worldwide. At the world level, it is customary to establish rankings by country in terms of the offer of freelance services through Crowd work platforms (figure 6):

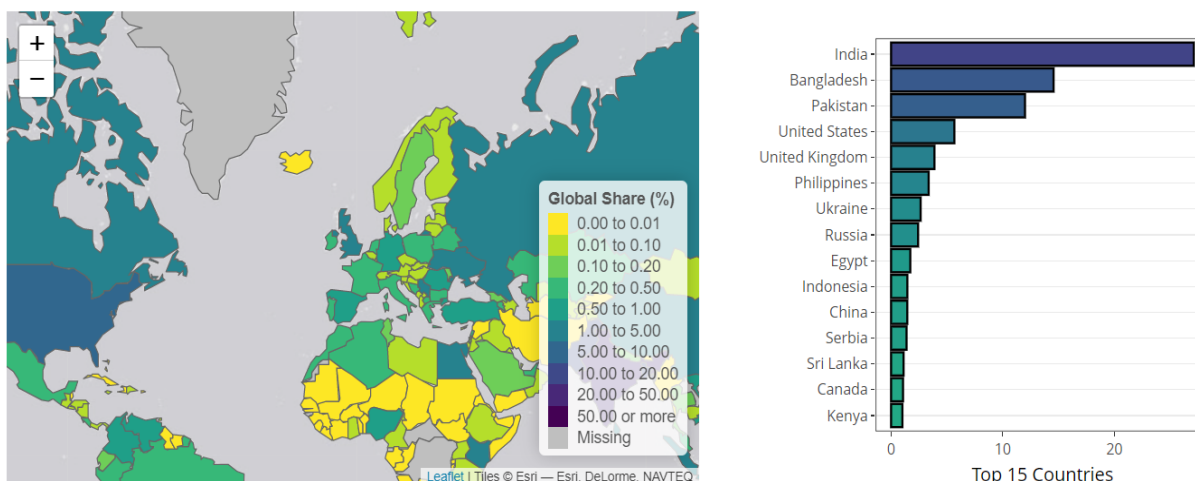


Figura 6. Top 15 țări prestatoare de servicii gig prin intermediul platformelor online (2017-2023)/ Figure 6. Top 15 countries providing Gig services through online platforms (2017-2023)
Sursa: preluată din [11] / Source: taken from [11]

Datele Online Labour Observatory arată că în top 3 țări prestatoare de servicii freelance se află India, Bangladesh și Pakistan, această poziție menținându-se pe toate cele 6 tipuri de servicii prestate la distanță, aflate în vizorul Observatorului, dar cu unele abateri: în cazul serviciilor profesionale, din top 3 decade Bangladeshul, locul 2 revenind SUA, în cazul serviciilor de vânzări și marketing, decade Pakistanul, pe locul 3 plasându-se Marea Britanie, iar pentru scrierea de texte și traduceri, din top, din nou, decade Bangladeshul, locul 2 revenind SUA [11]. Respectiv, platformele permit specialiștilor din țările mai slab dezvoltate să-și comercializeze serviciile către companiile din întreaga lume, fără a se deplasa geografic, ceea ce a dus la apariția altui fenomen abordat activ de către cercetători - exodul virtual de creiere.

Platformele de tipul **work on demand** funcționează prin intermediul unor aplicații sau site-uri web, care permit utilizatorilor să ofere servicii în mod flexibil și să fie plătiți pentru munca efectuată. Aceste platforme sunt populare într-o varietate de sectoare, inclusiv în transport (Uber, Lyft), livrare de mâncare (Uber Eats, DoorDash), curierat (Postmates, Deliveroo), servicii de mentenanță și curățenie (Handy, TaskRabbit) etc.

Adesea, aceste platforme sunt folosite de prestatorii de servicii pentru a obține venituri suplimentare celor obținute din activitatea de bază. Astfel, conform unui studiu realizat de

The Online Labour Observatory data show that India, Bangladesh and Pakistan are in the top 3 countries providing freelance services, this position being maintained for all 6 types of remote services covered by the Observatory, but with some deviations: in the case for professional services, Bangladesh falls from the top 3, the 2nd place returning to the USA, in the case of sales and marketing services, Pakistan falls, the UK takes the 3rd place, and for writing texts and translations, Bangladesh again falls from the top, the 2nd place returning to the USA [11]. Accordingly, the platforms allow specialists from less developed countries to market their services to companies around the world, without moving geographically, which has led to the appearance of another phenomenon actively addressed by researchers – the virtual brain drain.

Work on demand platforms work through apps or websites that allow users to offer their services flexibly and get paid for the work done. These platforms are popular in a variety of sectors, including transportation (Uber, Lyft), food delivery (Uber Eats, DoorDash), courier (Postmates, Deliveroo), maintenance and cleaning services (Handy, TaskRabbit), etc.

Often these platforms are used by service providers to obtain additional income to the income obtained from the core business. Thus, according to a study conducted by Uber and Gallup in 2018, about half (49%) of Uber drivers in the US said they use the platform for

Uber și Gallup în 2018, aproximativ jumătate (49%) dintre șoferii Uber din SUA au declarat că utilizează platforma pentru venituri adăugătoare, în timp ce 31% au afirmat că utilizează platforma pentru venituri part-time sau temporare și doar 18% au susținut că utilizează platforma ca sursă principală de venit.

Spre deosebire de platformele de tip crowd work, aceste platforme sunt folosite la nivel global, dar relațiile dintre ofertanți și beneficiari au un caracter local, dat fiind specificul serviciilor prestate prin intermediul acestora.

Platformele de partajare a proprietății (sharing assets) sunt platforme digitale care permit utilizatorilor să împărtășească sau să vândă bunuri, sau servicii între ei. Acestea au adesea un model de afaceri bazat pe comisioane, prin care platforma își ia o parte din banii plătiți de către utilizatori.

Posibilitatea de a câștiga bani în baza bunurilor deținute, a făcut ca acest tip de platformă să devină populară într-un termen scurt (tabelul 2).

additional income, while 31% said they use the platform for part-time or temporary income, and only 18% said they use the platform as their primary source of income.

Unlike crowd work platforms, these platforms are used globally, but the relationships between bidders and beneficiaries have a local character, given the specifics of the services provided through them.

Asset sharing platforms are digital platforms that allow users to share or sell goods or services to each other. These platforms often have a commission-based business model, whereby the platform takes a portion of the money paid by users.

The possibility to earn money based on the assets held has made this type of platform popular in a short time (table 2).

Tabelul 2/Tabel 2

**Cele mai populare platforme de tip partajare proprietăți/
The most popular sharing assets platforms**

Platformă/ Platform	Lansare/ Launching	Nr. utilizatori/ No. users	Specificul platformei/ Platform specific
Airbnb	2008	200 mln.	Permite utilizatorilor să închirieze camere, apartamente și case de la proprietarii acestora, pentru perioade scurte de timp. / It allows users to rent rooms, apartments and houses from their owners for short periods of time.
Turo	2009	14 mln.	Permite utilizatorilor să închirieze mașini de la proprietarii acestora, pentru perioade scurte de timp. / It allows users to rent cars from their owners for short periods of time.
Rent the Runway	2009	11 mln.	Permite utilizatorilor să împrumute haine și accesorii de designer pentru ocazii speciale. / It allows users to borrow designer clothes and accessories for special occasions.
BlaBlaCar	2006	80 mln.	Permite utilizatorilor să împartă mașinile pentru călătorii lungi și costurile de călătorie cu ceilalți pasageri. / It allows users to share cars for long trips and travel costs with other passengers.

Sursa: elaborat de autor / **Source:** elaborated by the author





Analizând prima premisă a dezvoltării economiei gig, putem constata existența unei rețele bine dezvoltată de platforme online, cu caracter internațional, care stimulează dezvoltarea economiei gig.

Analyzing the first premise of the development of the gig economy, we can see the existence of a well-developed network of online, international platforms that stimulate the development of the Gig economy.

În raport cu premisa 2, și anume a serviciilor lizibile digital, economia gig cuprinde servicii care pot fi prestate în mod flexibil, de obicei, cu ajutorul tehnologiei digitale și care pot fi furnizate în timp real, în funcție de nevoile clienților. Gama acestor servicii este prezentată în tabelul 3.

In relation to premise 2, namely of digitally readable services, the Gig economy comprises services that can be delivered flexibly, usually using digital technology, and that can be delivered in real time according to customer needs. The range of these services is presented in table 3.

Tabelul 3/Tabel 3
Categoriile de servicii prestate prin intermediul platformelor gig/
Categories of services provided through Gig platforms

Tip servicii/ Service type	Descriere/ Discription	Sub-industrii/ sub-industry	Exemple de platforme/ Examples
Servicii de partajare bunuri / Sharing assets services	Platforme digitale ce facilitează închirierea pe termen scurt P2P a proprietății personale./ Digital platforms that facilitate P2P short-term rental of personal property.	Chirie locuințe, automobile, bărci, spații de parcare, echipamente etc. / Rent houses, cars, boats, parking spaces, equipment, etc.	
Servicii bazate pe transport / Transport based services	Platforme digitale prin care proprietarii folosesc transportul personal pentru prestarea serviciilor de transport./ Digital platforms through which owners use personal cars to provide transport services.	Transport persoane, carpooling, livrare din restaurante, livrare de bunuri etc./ Transport of people, carpooling, delivery from restaurants, delivery of goods, etc.	
Servicii profesionale / Professional services	Platforme care conectează direct profesioniștii cu business-urile, pentru realizarea unor proiecte./ Platforms that directly connect professionals with businesses to carry out projects.	Design, tech/coding, scriere de texte, traduceri, sarcini administrative etc./ Design, tech/coding, writing texts, translations, administrative tasks, etc.	
Produce preparate acasă, gospodărie, diverse servicii / Products prepared at home, household services, various services	Platforme digitale pentru lucrătorii independenți, dedicate vânzării de produse artisanale sau a serviciilor legate de gospodărie./ Digital platforms for freelancers, dedicated to the sale of craft products or household services.	Servicii gospodărie, servicii bonă, produse artisanale, meditații, servicii de îngrijire animale, organizare evenimente./ Household services, babysitting, craft products, tutoring, animal care services, event organization.	

Sursa: elaborat de autor/Source: elaborated by the author

Conform tabelului, fiecărei categorii de servicii îi sunt caracteristice mai multe platforme, fiecare platformă diferențiindu-se în funcție de specificul serviciului oferit sau al modului în care are loc interacțiunea dintre ofertant și beneficiar; de modalitatea în care sunt realizate plățile etc.

According to the table, each service category is characterized by several platforms, each platform differentiating itself according to the specifics of the service offered or the way in which the interaction between the offerer and the beneficiary takes place, the way in which payments are made, etc.

Al 3-lea element cheie al economiei gig sunt prestatorii de servicii gig. În funcție de tipul de servicii prestate și a modului în care se interacționează între prestator și beneficiar, pot fi distinse 4 categorii de ofertați de servicii în economia gig [13]:

- **muncitorii angajați pe bază de contract** – aceștia sunt angajații unei companii, care însă furnizează serviciile lor către o altă entitate, în bază de contract dintre compania angajator și compania beneficiară de serviciu. Spre exemplu, un specialist în design grafic, cu contract de muncă semnat cu o companie din Moldova, dar care lucrează, de facto, pentru o companie din Marea Britanie;
- **contractorii independenți** – sunt persoanele care furnizează bunuri și servicii în conformitate cu un acord contractual specific, încheiat direct cu beneficiarul. Spre exemplu, un design grafic, liber profesionist, care elaborează logo-uri și banere pentru întreprinderi mici și mijlocii în bază de contract per proiect;
- **lucrătorii pe platforme online** – sunt considerați lucrătorii care găsesc sarcini de muncă pe termen scurt prin intermediul unei platforme sau aplicații online, care îi conectează direct cu clienții. Spre exemplu, o bonă care are grijă de un copil pentru câteva ore, în baza solicitării plasate de către părinți pe o platformă specializată;
- **lucrătorii temporari** – sunt acele persoane care au aranjamente de muncă pe termen scurt, adesea atribuite de către o agenție de personal sau de recrutare. Spre exemplu, un specialist analiză date, delegat de către agenția de personal pentru realizarea unor lucrări la o anumită companie.

Chiar dacă formele de angajare a tipurilor de prestatori de servicii gig sunt diferite, principiul de prestare a acestora este același – îndeplinirea unor sarcini, realizarea unor lucrări de scurtă durată pentru companii sau persoane fizice. Beneficiarii sunt interesați de colaborarea cu acești specialiști, deoarece ei vor plăti exact pentru volumul de muncă care a fost realizat, dar dacă sunt contractați prin intermediul platformelor online, au și anumite garanții în raport cu gradul de competență a acestora. Interesul pre-

The 3rd key element of the Gig economy is Gig service providers. Depending on the type of services provided and the way in which the provider and the beneficiary interact, 4 categories of service providers can be distinguished in the Gig economy [13]:

- **contract workers** – these are the employees of a company, but who provide their services to another entity under a contract between the employer company and the company receiving the service. For example, a graphic design specialist, with an employment contract signed with a company from Moldova, but who works, de facto, for a company from Great Britain;
- **independent contractors** – are people who provide goods and services in accordance with a specific contractual agreement that they entered into directly with the beneficiary. For example, a freelance graphic designer who designs logos and banners for small and medium-sized businesses on a per-project basis;
- **online platform workers** – are considered workers who find short-term work assignments through an online platform or application that connects them directly with clients. For example, a nanny who takes care of a child for a few hours based on the request placed by the parents on a specialized platform;
- **temporary workers** – are the individuals who have short-term work arrangements, often assigned by a staffing or recruitment agency. For example, a data analysis specialist, delegated by the personnel agency to carry out some work at a certain company.

Even if the forms of employment of the types of Gig service providers are different, the principle of their provision is the same – performing tasks, carrying out short-term work for companies or individuals. Beneficiaries' interest in these specialists stems from the fact that they will pay exactly for the amount of work that has been done, but if they are contracted through online platforms, they also have certain guarantees in relation to their degree of competence. The provider's interest is deter-

statorului este determinat de posibilitatea de a valorifica competențele deținute și timpul disponibil pentru a obține o anumită remunerare.

Analizând factorii care determină persoanele să presteze servicii gig, McKensey Global Institut, în baza unui studiu realizat pe un eșantion de 8000 persoane din SUA și UE, a divizat prestatorii de servicii gig în 4 categorii (vezi figura 7). Divizarea pe categorii a prestatorilor de servicii gig a fost făcută în baza modului în care intervievații răspundeau la întrebarea „Ce este pentru mine activitatea independentă?”, oferindu-se răspunsuri sub 2 aspecte:

1. Cum contribuie veniturile obținute din prestarea serviciilor gig la formarea bugetului familiei (asigură un venit de bază sau un venit suplimentar)?
2. Cum a fost luată decizia de a presta servicii gig (a fost o alegere conștientă, bazată pe preferințe sau o alegere impusă de situația financiară)?

mined by the possibility to capitalize on the skills possessed and the time available to obtain certain remuneration.

Analyzing the factors that lead people to perform Gig services, McKensey Global Institute, based on a study conducted on a sample of 8000 people in the US and the EU, divided gig service providers into 4 categories (figure 7). The division into categories of gig service providers was made based on the way in which the interviewees answered the question “What is independent activity for me?”, giving answers under 2 aspects:

1. How does the income obtained from the provision of gig services contribute to training the family budget (provides a basic income or an additional income)?
2. How the decision to perform gig services was made (was it a conscious choice based on preference or a choice imposed by the financial situation)?

		„Pentru mine activitatea independentă este...” / „Independent work is my”	
		venit de bază / primary income	venit suplimentar / supplemental income
alegere preferată / preferred choice	Agenți liberi / Free agents 30%	Lucrători ocazionali / Casual earners 40%	
alegere impusă de necesități / necessary choice	Reticenți / Reluctants 14%	În dificultate financiară / Financially strapped 16%	

Figura 7. Tipuri de prestatori de servicii gig / Figure 7. Types of Gig service providers

Sursa: preluată din [8] / Source: taken from [8]

Pornind de la analiza disponibilității pentru prestarea serviciilor gig și a locului veniturilor câștigate din prestarea acestor servicii în bugetul personal, în studiul McKensey s-a ajuns la concluzia că 30% dintre lucrătorii gig sunt agenți liberi, care aleg ca și preferință munca independentă cu normă întreagă, aceasta fiind și principala, iar în unele cazuri unica, sursă de venit; 40% dintre aceștia sunt lucrători ocazionali, care aleg munca independentă pentru a suplimenta veniturile din activitatea de bază;

Starting from the analysis of the availability for the provision of Gig services and the place of the income earned from the provision of these services in the personal budget, the McKensey study concluded that 30% of Gig workers are freelancers who choose full-time freelance work as their preference, this being the main, and in some cases the only, source of income; 40% of them are casual workers, who choose independent work to supplement the income from the basic activity, 14% are reluc-

14% sunt reticenti, ei ar prefera angajarea permanentă, dar din motiv că aceasta lipsește, acceptă prestarea serviciilor gig, iar 16% sunt presați de situația financiară să presteze servicii gig. Dacă în cazul primelor două categorii, prestarea serviciilor gig se face din dorință, pornind de la avantajele oferite de această formă de angajare, ultimele două categorii o fac din nevoie, respectiv, vor înceta să mai presteze aceste servicii odată cu apariția posibilității de angajare cu un contract permanent de muncă sau dacă li se va ameliora situația financiară.

Impactul economiei gig asupra jucătorilor de pe piața muncii

Cererea ridicată pentru serviciile gig este condiționată, în mare măsură, de impactul pe care îl are aceasta asupra jucătorilor de pe piața muncii. Studiile realizate până acum atrag atenția asupra a cel puțin 4 direcții de impact a economiei gig asupra jucătorilor de pe această piață (figura 8).

tant, they would prefer permanent employment, but for the reason that it is lacking, they accept the provision of Gig services, and 16% are pressured by the situation financial to provide Gig services. If in the case of the first two categories, stopping Gig services is done out of desire, starting from the advantages offered by this form of employment, the last two categories do it out of necessity, respectively, they will stop providing these services if the possibility of employment with a permanent employment contract or the financial situation will improve.

The impact of the Gig economy on labour market players

The high demand for Gig services is conditioned, to a large extent, by the impact it has on the players in the labour market. The studies carried out so far draw attention to at least 4 directions of impact of the Gig economy on the players in this market (figure 8).

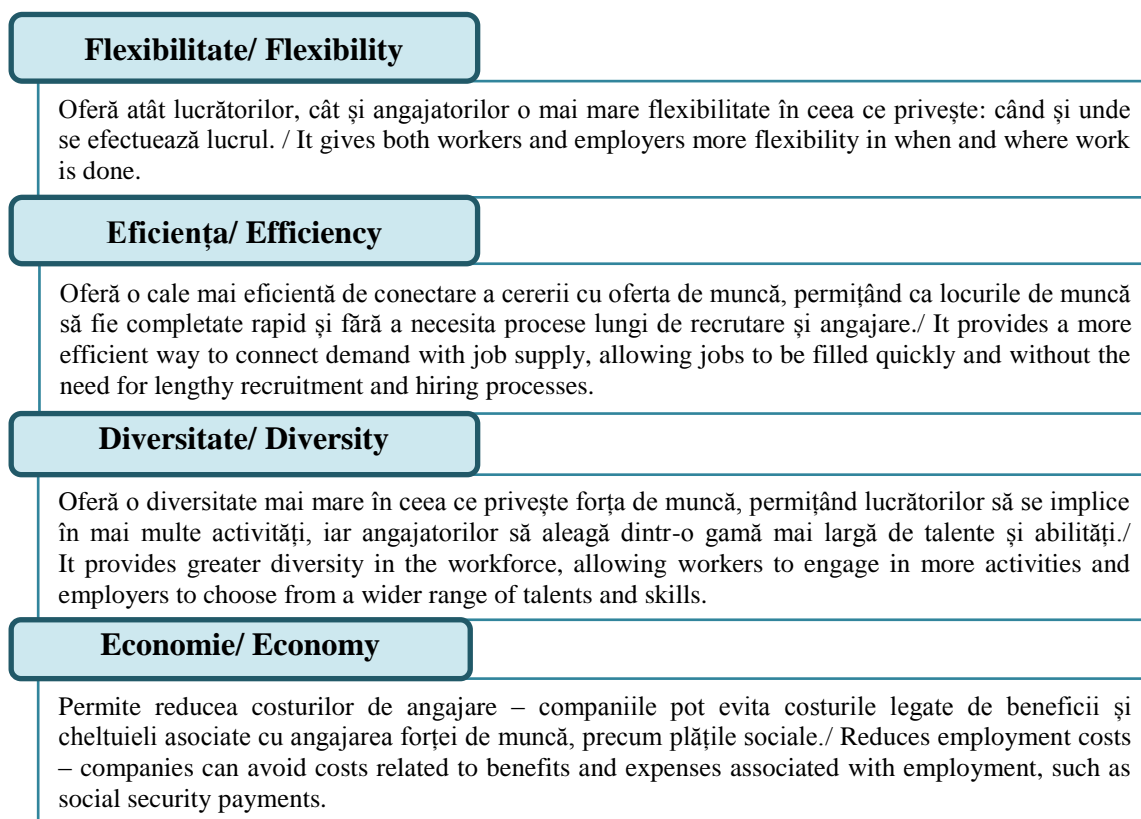


Figura 8. Impactul economiei gig asupra jucătorilor pe segmentul gig al pieței muncii/ Figure 8. The impact of the gig economy on the stakeholders on the Gig segment of the labour market

Sursa: elaborată de autor/ Source elaborated by the author

Conform figurii 8, economia gig oferă flexibilitate, eficiență, diversitate și economie, acestea fiind datorate schimbărilor pe care le generează în relația de muncă, una dintre cele mai mari modificări fiind creșterea gradului de autonomie, dar și de responsabilitate, a prestatorilor de servicii. Pentru a obține contracte noi, prestatorii depun efort pentru a fi competitivi, respectiv oferă servicii mai calitative, prețuri mai atractive, posibilitatea de a fi remunerați doar după realizarea muncii.

În ceea ce privește beneficiile oferite de către economia gig prestatorilor de servicii, pe de o parte, economia gig oferă specialiștilor oportunitatea de a-și construi o carieră independentă, de a avea acces la un număr mai mare de companii prin intermediul platformelor, de a obține venituri suplimentare etc., pe de altă parte, economia gig poate duce la scăderea veniturilor și a beneficiilor oferite lucrătorilor, precum și la incertitudinea în privința drepturilor și protecției sociale.

În același timp, economia gig are impact asupra competitivității economice la nivel global. Grație caracterului internațional al platformelor online și a practicilor de organizare a unor activități la distanță, pentru realizarea anumitor lucrări, companiile pot contracta specialiști din alte țări, care pot deține competențe mai bune sau oferi serviciile la prețuri mai mici, ceea ce duce la creșterea concurenței pentru locurile de muncă și poate afecta negativ situația angajaților cu contracte de muncă sigure.

Impactul economiei gig asupra *fiscului și a securității sociale* este un subiect important de dezbateră în literatura academică și politică. Pe de o parte, economia gig poate duce la o reducere a veniturilor fiscale, din motiv că mulți lucrători gig sunt plătiți în bază de contracte de prestare servicii și, respectiv, nu sunt considerați angajați, ceea ce înseamnă că nu sunt supuși aceluiași obligații fiscale ca și personalul companiilor. Pe de altă parte, economia gig poate reduce și costurile fiscale. În timp ce angajații clasici primesc beneficii de la angajatori, sub formă de asigurări medicale și sociale, lucrătorii din economia gig trebuie să se ocupe de aceste costuri independent. Acest lucru poate însemna că guvernele, la rândul lor, nu trebuie să suporte

According to figure 8, the Gig economy offers flexibility, efficiency, diversity and economy, these being due to the changes it brings to the work relationship, one of the biggest changes being the increase in the degree of autonomy, but also responsibility, of service providers. In order to obtain new contracts, providers make an effort to be competitive, respectively, they offer better quality services, more attractive prices, the possibility of being remunerated only after the work is done.

Regarding the benefits offered by the Gig economy to service providers, on the one hand, the Gig economy offers specialists the opportunity to build an independent career, to have access to a larger number of companies through the platforms, to earn extra income, etc., on the other hand, the Gig economy can lead to lower incomes and benefits for workers, as well as uncertainty about rights and social protection.

At the same time, the Gig economy has an impact on global economic competitiveness. Thanks to the international nature of online platforms and the practices of organizing some activities at a distance, companies can contract specialists from other countries, who may have better skills or offer the services at lower prices, to carry out certain works, which leads to increased competition for jobs and may adversely affect the situation of employees with secure employment contracts.

Regarding the impact of the gig economy on *the tax and social security* is an important topic of debate in the academic and political literature. On the one hand, the Gig economy can lead to a reduction in tax revenues, because many gig workers are paid on the basis of service contracts, respectively, and are not considered employees, which means that they are not subject to the same tax obligations as and company staff. On the other hand, the Gig economy can also reduce tax costs. While traditional workers receive benefits from employers in the form of health and social insurance, Gig economy workers have to deal with these costs independently. This can mean that governments, in turn, do not have to bear the costs of health insurance and other social benefits.

There are a few studies that have tried to assess the impact of the Gig economy on tax

costurile asigurărilor de sănătate și a altor beneficii sociale.

Există câteva studii care au încercat să evalueze impactul economiei gig asupra fiscului și a securității sociale, dar datele sunt limitate și contradictorii. În ceea ce privește impactul asupra veniturilor fiscale, un studiu realizat în SUA de către Trezorerie a estimat că economia gig poate reduce veniturile fiscale cu aproximativ 2 miliarde de dolari pe an. În plus, un studiu realizat în Regatul Unit a constatat că angajatorii care folosesc lucrători gig plătesc, în medie, cu 16% mai puțin impozit pe salarii decât angajatorii care aleg să atragă resursa umană în mod tradițional.

Concluzii

1. Transformările digitale cărora li se supune economia duc la schimbări esențiale pe piața muncii, o cotă tot mai mare din populația aptă de muncă, fiind încadrată în economia gig, oferă jucătorilor de pe această piață flexibilitate, diversificare, avantaje financiare.
2. Platformizarea economiei este factorul cheie care a dus la creșterea semnificativă a fenomenului „Economia Gig”, dar și care a contribuit la creșterea gradului de globalizare și de aprofundare a concurenței pe piața muncii.
3. Digitalizarea economiei gig a permis prestatorilor de servicii gig din economiile mici, emergente, să câștige concurența pe această piață, fapt care a favorizat exodul de creiere din aceste țări către economiile dezvoltate, doar că în format virtual, fără a fi necesară mobilitatea geografică a resursei umane.
4. Economia gig permite obținerea de venituri suplimentare de către specialiștii din diverse domenii, dar poate genera dificultăți în raport cu securitatea acestora, adesea ei fiind înafara programelor de asigurare socială. În același timp, economia gig poate genera unele dificultăți vizavi de colectarea la buget a veniturilor fiscale.

and social security, but the data is limited and contradictory. In terms of the impact on tax revenues, a study conducted in the US by the Treasury estimated that the gig economy can reduce tax revenues by about USD 2 billion per year. In addition, a UK study found that employers who use Gig workers pay, on average, 16% less in payroll tax than employers who use traditional human resources.

Conclusions

1. The digital transformations to which the economy is subjected lead to essential transformations on the labour market, an increasing share of the working population being part of the Gig economy, which offers players on this market flexibility, diversification, and financial advantages.
2. The platformization of the economy is the key factor that led to the significant growth of the “Gig economy” phenomenon, but also contributed to the increase in the degree of globalization and the deepening of competition on the labour market.
3. The digitization of the Gig economy has allowed Gig service providers from small, emerging economies to win competition in this market, this fact favouring the brain drain from these countries to developed economies, only in a virtual format, without the need for geographical mobility of the human resource.
4. The Gig economy allows specialists in various fields to obtain additional income, but it can generate difficulties in relation to their security, often being outside the social insurance programs. At the same time, the Gig economy can contribute to some difficulties in terms of fiscal revenue collection to the budget.

Bibliografie/ Bibliography:

1. *Mastercard Gig Economy Industry Outlook and Needs Assessment* [online]. Raport Mastercard& Kaiser Associates. Mai 2019 [citat 22.05.2023]. Disponibil: <https://blog.kleros.io>
2. *Fueling the global gig economy. How real-time, card-based disbursements can support a changing workforce* [online]. August 2020 [citat 22.05.2023]. Disponibil: <https://www.mastercard.us>
3. MANYIKA, James et al. *Independent work: choice, n citat ecessity, and the gig economy* [online]. Raport McKinsey Global Institute. 2016 [accesat 24.05.2023]. Disponibil: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/employment-and-growth/independent-work-choice-necessity-and-the-gig-economy>
4. *Google Trends* [online] [citat 18.04.2023]. Disponibil: <https://trends.google.com/trends/explore?q=the%20gig%20economy&date=all>
5. MULCAHY, Diane. *The Gig Economy*. AMACOM, 2016. 240 p. ISBN 9780814437339.
6. BOSTMAN, Rachel, ROGERS, Roo. *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. New York: Harper Business, 2010. 304 p. ISBN 978-0061963544.
7. *Interactions between Workers' Organizations and Workers in the Informal Economy: A Compendium of Practice*. International Labour Organization, 2019. 108 p. ISBN 9789220316009.
8. McKinsey: How big is the gig economy? In: *Consultant's Mind* [online] [citat 12.05.2023]. Disponibil: <https://www.consultantsmind.com/2016/10/31/gig-economy>.
9. STANDING, Guy. *The Precariat: The New Dangerous Class (Bloomsbury Revelations)*. New York: Bloomsbury, 2014. 192 p. ISBN 9781849663526.
10. SUNDARARAJAN, Arun. *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*. Cambridge: The MIT Press, 2018. 256 p. ISBN 978-0262034579.
11. Online Labour Observatory [online] accesat 22.05.2023. Disponibil <http://onlinelabourobservatory.org/oli-demand/>
12. WOODCOCK, Jame, GRAHAM Mark. *The Gig Economy: A Critical Introduction*, Polity, 2020. 160 p. ISBN 978-1509536351
13. *Gallup's Perspective on The Gig Economy and Alternative Work Arrangements*. Raport Gallup, 2018. [online] accesat 18.05.2023. Disponibil <https://www.gallup.com/workplace/240878/gig-economy-paper-2018.aspx?thank-you-report-form=1>