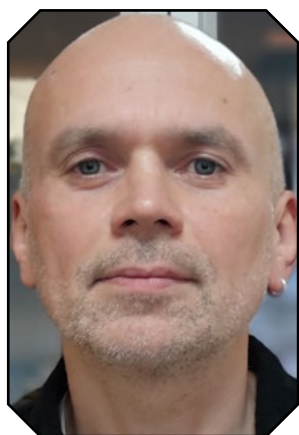


НОВЫЕ ТЕКСТЫ

А. В. Шевчук

Теоретизируя цифровые платформы: концептуальная схема для гиг-экономики¹



ШЕВЧУК Андрей Вячеславович — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Лаборатория экономико-социологических исследований (ЛЭСИ), доцент департамента социологии, НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, Мясницкая ул., д. 11, каб. 503.

Email: shevchuk@hse.ru

Современная социология труда уделяет большое внимание изучению трудового опыта работников, занятых через цифровые платформы. Однако для более глубокого понимания проблем гиг-экономики этот подход необходимо дополнить анализом самих цифровых платформ как организационных структур и социальных акторов. В статье предлагается концептуальная схема подобного анализа, опирающаяся на теоретические наработки в области экономической социологии, институционализма и политэкономии.

Роль цифровых платформ проблематизируется с помощью пяти основных категорий (организационная инновация, фирма-медиатор, инфраструктура рынков, частный регулятор, институциональный предприниматель), которые последовательно включаются в анализ. Цифровые платформы представляют собой радикальную организационную инновацию, построенную на технологиях, способных эффективно координировать деятельность рассредоточенных агентов, не требуя их пространственного, темпорального и организационного соприсутствия. Это способствует развитию бизнеса, получающего выгоду от координации внешних по отношению к фирме работников и ресурсов. Предоставляемые платформами средства связи между экономическими агентами постепенно приобретают системный инфраструктурный характер, формируя базовые условия функционирования рынков. Имея возможность в одностороннем порядке устанавливать «правила игры» и осуществлять алгоритмическое управление, платформы превращаются в частных регуляторов рынков, конкурируя с государством. Чтобы укрепить и легитимировать свою власть, платформы активно вовлекаются в политический процесс с целью социальной реорганизации рынков и общей институциональной перестройки. На этом этапе концептуальная схема закольцовывается, возвращаясь к тому, что платформы представляют собой инновацию, в процессе диффузии которой должны быть разрешены наиболее острые социальные противоречия, связанные с бизнес-моделью фирмы-медиатора, её ролью как инфраструктуры, частного регулятора и институционального предпринимателя.

В статье продемонстрировано, как предложенные категории могут применяться к анализу различных проблем гиг-экономики.

Ключевые слова: социология рынков; цифровые платформы; платформенная экономика; гиг-экономика; платформенная занятость; рыночная инфраструктура; институциональное предпринимательство; регулирование рынка труда.

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2023 г.

Введение

Несмотря на то что цифровые платформы на рынках труда функционируют уже несколько десятилетий, осознание их исторической роли и трансформационного потенциала пришло не сразу. В течение долгого времени они привлекали внимание небольшого числа энтузиастов и находились на периферии основной академической повестки. Ранние исследования были разрознены, посвящены частным проблемам и буквально говорили на разных языках, используя различную терминологию. Чаще всего цифровые платформы обсуждались как электронные (онлайн-) рынки (*electronic/online markets*) [Autor 2001; Horton 2010] или электронные (онлайн-) биржи (*electronic/online exchanges/marketplaces*) [Gareis, Mentrup 2001], а занятость с помощью таких платформ — как электронный фриланс (*e-lancing*) [Gareis 2002; Малоун 2006; Шевчук 2008b; Aguinis, Lawal 2013] или электронная самозанятость (*electronic self-employment*) [Стребков, Шевчук 2011]. Превалирование «электронной» и «рыночной» терминологии отражает сугубо технический и экономический взгляд на проблему, когда сами платформы как хозяйственные структуры и агенты недостаточно проблематизировались и воспринимались как относительно нейтральные технологические решения, способствующие переносу экономической (в том числе трудовой) деятельности в онлайн-пространство.

Термин «цифровая платформа» получил широкое распространение после одновременной публикации в 2016 г. книги британского политэконома Н. Срничека «Капитализм платформ» (см. русский перевод: [Срничек 2019]) и статьи американских экономистов М. Кенни и Дж. Зайсмана «Рождение платформенной экономики» [Kenney, Zysman 2016]². Довольно быстро на основе термина «платформа» произошла консолидация проблематики внутри и поверх дисциплинарных границ, а также в общественно-политическом пространстве. Можно сказать, что само понятие «платформа» стало выступать в качестве платформы для разворачивающихся дискуссий и стремительно нарастающего потока исследований. В литературе закрепились термины «цифровые трудовые платформы» (*digital labor platforms*) и «платформенный труд (занятость)» (*platform work*) [Rani et al. 2021]. К разработке платформенной проблематики подключились именитые учёные, занимающие ключевые позиции в своих дисциплинах и обладающие символической властью³, а топовые журналы (не только отраслевые, но и общесоциологические)⁴ открыли для неё свои двери, что ознаменовало институционализацию новой исследовательской повестки в традиционно консервативных академических кругах⁵. В целом платформенный нарратив сегодня всерьёз претендует на ведущие роли в описании реалий цифровой экономики и траекторий развития современного общества, постепенно вытесняя из оборота популярные прежде понятия «постиндустриализм», «информационализм», «постфордизм», «новая экономика» и др. Насколько обоснованы подобные претензии, покажет время, но уже сегодня очевидно, что цифровые платформы представляют собой особую форму хозяйственной организации и влиятельных политических акторов, которые вызывают глубинную перестройку рынков труда, экономики и общества в целом.

² Согласно данным Google Scholar на 13 ноября 2023 г., указанная работа Срничека цитируется 5649 раз, а работа М. Кенни и Дж. Зайсмана 1933 раза. Не последнюю роль в популяризации термина, по-видимому, также сыграл неакадемический характер этих публикаций, написанных доступным языком и обращённых к широкому кругу читателей. При этом сам термин «платформа» не был изобретением вышеупомянутых авторов и использовался ранее (см.: [Gillespie 2010]).

³ В частности, по проблемам платформенной занятости и гиг-экономики высказались именитые социологи труда А. Каллеберг и Дж. Шор (см.: [Kalleberg, Dunn 2016; Schor 2020]), экономсоциологи У. Пауэлл и Д. Старк (см.: [Powell 2017; Старк, Паис 2021]), политэкономы К. Телен и Р. Бойе (см.: [Thelen 2018; Rahman, Thelen 2019; Boyer 2021]), экономгеограф Дж. Пек (см.: [Peck, Phillips 2020]) и др.

⁴ См., например, обзорную статью в ежегоднике «Annual Review of Sociology»: [Vallas, Schor 2020].

⁵ С определённым опозданием теоретическое осмысление этой темы началось и в российской социологии; см.: [Шевчук 2020; Контарева 2021; Радаев 2022; Коновалов 2023].

На фоне стремительно расширяющегося потока эмпирических исследований в области платформенной занятости существует запрос на концептуализации и теоретические объяснения: «Учитывая рост и влияние трудовых платформ, это явление остаётся на удивление недотеоретизированным» [Frenken et al. 2020: 84]. До сих пор на повестке дня остаются вопросы о том, что из себя представляют цифровые платформы и что платформы делают (*what do platforms do?*) [Vallas, Schor 2020]⁶. Само это понятие до конца не определено и продолжает дискутироваться в рамках различных наук. В общем виде цифровая платформа — это информационная среда (веб-сайт или мобильное приложение), в рамках которой организовано взаимодействие между пользователями⁷. На трудовых платформах это взаимодействие происходит между «самозанятыми работниками и заказчиками (индивидами или фирмами) по поводу купли-продажи разовых услуг, отдельных трудовых заданий и краткосрочных проектов» [Шевчук 2020: 36]. В целом подобную систему дискретной занятости через цифровые платформы часто именуют гиг-экономикой (*gig-economy*) [Крауч 2020; Woodcock, Graham 2020]. Более конкретное понимание того, что из себя представляют цифровые платформы, во многом зависит от того, что именно мы хотим о них знать и какие вопросы задаём. Например, некоторая путаница возникает потому, что термином «цифровая платформа» обозначают и бизнес-модель, и саму фирму, и организованную фирмой торговую площадку, и обеспечивающую её работу систему технологий и оборудования, и систему институтов [Коваленко 2016; Контарева 2021]. В реальности всё это различные грани функционирования цифровых платформ, которые требуют специального рассмотрения.

Данная статья продолжает теоретический вектор в исследованиях трудовых платформ. Её главная цель — предложить и обосновать концептуальный аппарат, который поможет глубже понять роль цифровых трудовых платформ в трансформации занятости и социально-трудовых отношений. Социология труда сконцентрирована преимущественно на анализе трудового процесса и изучении опыта платформенных работников на микроуровне. В данной статье реализуется иной «платформенноцентричный» подход, в котором цифровые платформы рассматриваются как организационные структуры и акторы, определяющие условия, в которых осуществляется труд. Мы опираемся на разнообразные экономико-социологические, институциональные и политэкономические концептуализации, которые раскрывают роль цифровых платформ на макроуровне (уровне рынков, национальных хозяйств и международных отношений).

Мы пересобираем, конкретизируем и развиваем идеи в рамках оригинальной концептуальной схемы — системы взаимосвязанных понятий и концепций⁸. Основу концептуальной схемы составляют пять принципиальных положений (категорий), которые позволяют осуществить комплексный анализ роли трудовых цифровых платформ в современной экономике (см. рис. 1). Цифровые платформы рассматриваются как (1) организационная инновация, (2) новый тип фирмы-медиатора, (3) инфраструктура рынков, (4) частный регулятор, (5) институциональный предприниматель. Каждая категория проблематизирует отдельные аспекты, ставит определённые вопросы и предлагает возможные ответы, представляя собой самостоятельную исследовательскую перспективу, позволяющую раскрыть разные стороны функционирования цифровых платформ⁹. Категории включаются в анализ последовательно,

⁶ При этом речь идёт не только о применении существующих теорий для объяснения новых процессов, но и о том, что цифровые платформы помогают проблематизировать устоявшиеся представления о формах хозяйственной организации и развивать саму теорию [Старк, Паис 2021; Радаев 2022].

⁷ В данной статье рассматриваются так называемые транзакционные платформы (*transactional platforms*) или платформы обмена (*exchange platforms*), которые опосредуют обмен информацией, товарами и услугами (в том числе трудовыми). Во многом иным типом являются технологические продуктовые платформы, где дополняющие элементы создают ценность, опираясь на фиксированные основные элементы.

⁸ В данной статье исследовательская схема применяется для анализа трудовых платформ и гиг-экономики, хотя многие выводы и положения относятся и к цифровым платформам как таковым.

⁹ За каждой из категорий стоит не конкретная теория, а, скорее, область дебатов, в которых возможны соперничающие интерпретации. В данной статье изложено авторское видение рассматриваемых проблем.

надстраиваясь одна над другой, углубляя проблематизацию роли цифровых трудовых платформ и формируя целостный нарратив.

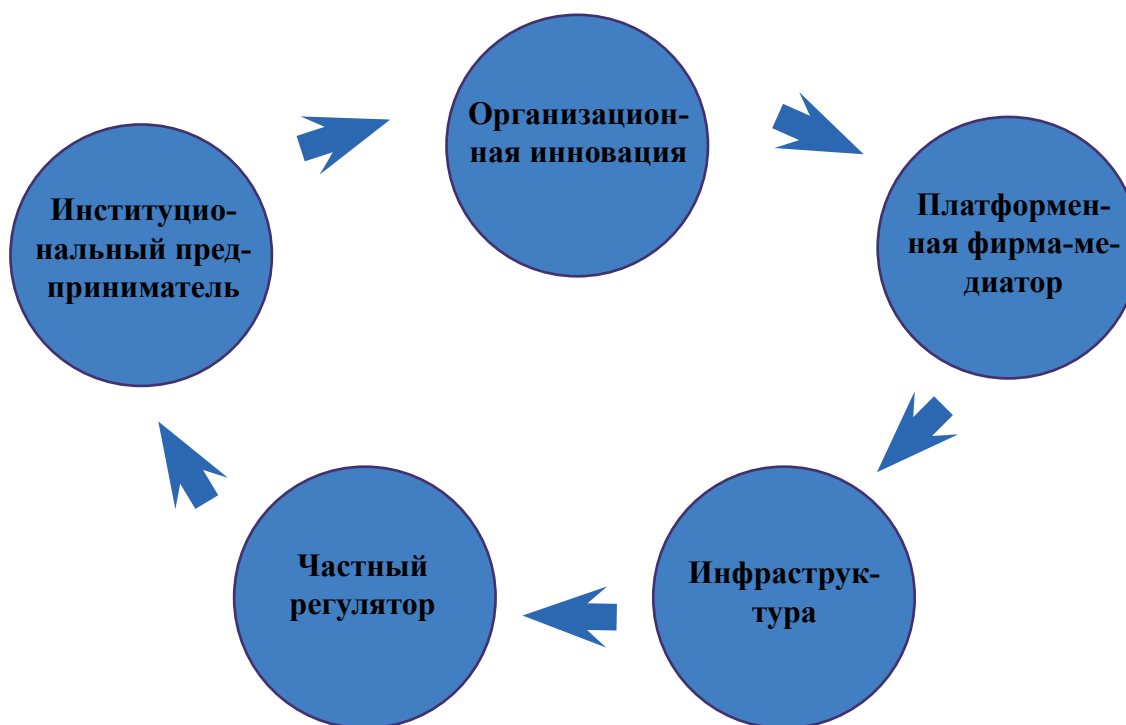


Рис. 1. Концептуальная схема для анализа цифровых трудовых платформ

Статья выстроена в соответствии с элементами предлагаемой концептуальной схемы. Мы начинаем с обсуждения цифровых платформ в качестве радикальной организационной инновации, помещая её в исторический контекст и траектории социально-экономического развития. Затем рассматриваем цифровые платформы как новый тип фирмы-медиатора и форму «посреднеческого» бизнеса, эксплуатирующего внешние рыночные пространства. На следующем шаге мы утверждаем, что цифровые платформы создают и монополизуют рыночную инфраструктуру. Далее обращаем внимание на то, что владельцы этой инфраструктуры де-факто оказываются частными регуляторами рынков, подменяя собой функции государства или конкурируя с ним. Наконец, анализируем цифровые платформы как институциональных предпринимателей — агентов институциональных изменений, озабоченных легитимацией своей деятельности и продвигающих своё видение будущего платформенной экономики. В заключении мы подводим итоги, показываем, как можно заиклеть предложенную схему, обсуждаем её познавательные возможности и ограничения. Каждая часть начинается с общетеоретических положений, которые затем используются для анализа трудовых платформ и гиг-экономики.

Платформы как организационная инновация

Цифровые платформы привлекают повышенное внимание, в первую очередь потому, что представляют собой инновацию — технологическую, организационную, экономическую, социальную. Энтузиасты утверждают, что платформа — «самая прогрессивная и перспективная форма существования бизнеса», «лучшее, что случилось с глобальной экономикой в этом веке» [Коваленко 2016: 73]. Хотя существует мнение, что платформы как бизнес-модель существуют со времён Шампанских ярмарок XII в. [Fisman, Sullivan 2016], а инновационный характер платформенной экономики сильно переоценён [Peck, Phillips 2020], трудно отрицать, что именно инновационные технологические решения позволяют эффективно координировать деятельность множества рассредоточенных агентов в невиданных ранее масштабах на основе анализа беспрецедентного объёма информации и алгоритмического управления.

Анализ цифровых платформ как инновации подразумевает погружение в исторический контекст, а также обсуждение их диффузии в экономику и общество. Теоретически строгой, исторически обоснованной и обладающей предсказательными возможностями теорией, увязывающей технологические инновации и институциональные изменения, является неошумпетерианская перспектива [Freeman, Louçã 2001; Перес 2011], хотя платформенная проблематика пока ещё слабо вписана в данное направление [Fernández-Macías 2018; Bodrožić, Adler 2022]. Неошумпетерианский подход опирается на «аргументированную историю» (*reasoned history*), основанную на качественных историко-сравнительных методах: в основе исследовательской схемы находятся «стилизированные факты» (*stylized facts*) — закономерности, обнаруженные в динамике социально-экономического развития, между которыми подразумевается причинно-следственная связь. На этой основе возможно предложить содержательную трактовку становления гиг-экономики.

Социально-экономическое развитие имеет дискретный, прерывистый характер и сопровождается технологическими революциями. Скачок технологий происходит благодаря пучку — кластеру — взаимосвязанных инновационных решений, которые находятся в синергетическом взаимодействии, а за радикальными инновациями следует цепочка улучшающих. Каждой «длинной волне» (*long wave*)¹⁰ развития соответствуют не только новые ресурсы, продукты, производственные процессы, материальная инфраструктура, но и новый тип организаций. Цифровые платформы можно рассматривать как организационную форму, рождённую в рамках пятой волны развития капитализма, основанной на информационных технологиях, символическим началом которой считается изобретение микропроцессора в 1971 г. [Перес 2011]¹¹. Однако устойчивый экономический рост зависит от успешной диффузии инноваций и общесистемной перестройки, поэтому важно концентрироваться на процессах компьютеризации, интернетизации, автоматизации, диджитализации и платформизации экономики (включая рынки труда) и общества.

Новые организационные формы базируются на созданной ранее инфраструктуре (Интернет) для циркулирования нового ресурса (цифровых данных) с помощью новой базовой технологии (компьютер), благодаря чему преодолевается необходимость физического, темпорального и организационного (в смысле формального членства) соприсутствия работников. Первыми организационными инновациями информационной эпохи были удалённая работа и виртуальные (проектные) команды (*virtual teams*), а будущее экономики и общества связывалось с децентрализованными сетями электронных коммуникаций [Malone, Laubacher 1998; Кастельс 2000]. Цифровые платформы организуют эти коммуникации особым образом, концентрируя в своих руках информацию, власть и управление.

В середине 1990-х гг. появились первые торговые платформы (например, eBay в 1995 г.), представлявшие собой веб-сайты, на которых продавцы и покупатели могли совершать сделки. Спустя несколько лет эта логика была применена к трудовым услугам, были созданы биржи удалённой работы (например, Elance в 1999 г.)¹². Новый качественный толчок трудовые платформы получили примерно через десятилетие, когда широко распространились смартфоны (по сути, карманные компьютеры) с возможностями геопозиционирования (например, Uber в 2009 г.). Именно это позволило использовать плат-

¹⁰ Первоначально неошумпетерианский подход развивался в русле теорий длинных волн, однако его представители постепенно отходили от традиционной для этой области проблематики (дискуссии о продолжительности волн, их точной датировке, технике анализа и др.), смещая фокус внимания на более широкие вопросы взаимодействия технологий и общества в процессе социально-экономического развития.

¹¹ В отличие от некоторых теорий (см.: [Шваб 2016]) неошумпетерианцы видят в разворачивающейся цифровой трансформации не самостоятельную технологическую революцию, а заключительный этап (логическое завершение) информационной революции [Perez, Murray-Leach 2022].

¹² В 2014 г. биржа Elance осуществила слияние со своим конкурентом oDesk, сформировав одну из крупнейших глобальных бирж удалённой работы, которая сегодня называется Upwork.

формы для удовлетворения массового спроса населения (например, на услуги такси и доставки еды) по запросу (*on demand; on call*), в конкретное время (*just in time*), в нужном месте (*just in place*) и максимально удобным образом, с помощью мобильных приложений¹³. Ещё одним важным технологическим фактором стало развитие алгоритмического управления и искусственного интеллекта на основе машинного обучения, позволяющего осуществлять предсказания (и повысить эффективность матчинга) на основе анализа больших данных о пользователях и их поведении [Vergne 2020; Зубофф 2022]. Таким образом, новые способы организации труда возникли в передовых информационноёмких (*information intensive*) секторах, а затем стали постепенно распространяться в другие отрасли. Сегодня цифровые платформы затрагивают не только интеллектуальный труд программистов, дизайнеров, консультантов, но и традиционные услуги таксистов, курьеров, нянь, ремонтников, а также представителей практически любых профессий и занятий, а сама платформенная занятость нормализуется с точки зрения карьерного выбора¹⁴.

Платформы постепенно становятся обычной бизнес-практикой, новым «здоровым смыслом», частью нового «технологического уклада» [Глазьев 1993] или «технико-экономической парадигмы» [Перес 2011], а зрелость и масштабируемость платформенных решений способствует бурному росту гиг-экономики, в которой создание очередного «Uber для X» поставлено на поток. По оценкам, за десятилетие количество трудовых платформ в мире выросло пятикратно: со 142 в 2010 г. до более 777 в 2020 г. [Rani et al. 2021]. Общее количество платформенных работников в мире исчисляется десятками миллионов человек¹⁵, хотя в большинстве стран, включая Россию, платформенная занятость пока составляет не более 5% всей занятости [Синявская et al. 2022; Piasna, Zwysen, Drahoukupil 2022].

Гиг-экономика представляет собой своеобразную лабораторию капитализма [Woodcock, Graham 2020], где ведутся эксперименты с новыми организационными формами и моделями алгоритмического управления, влияние которых выходит за рамки самой платформенной занятости и способствует общей перестройке системы социально-трудовых отношений. Элементы платформенных решений внедряются в корпоративную практику и государственный сектор, а процесс уберизации охватывает социальную жизнь в целом. Так, например, работодатели создают внутрифирменные (псевдо)платформы (включая корпоративные мобильные приложения) для координации, отслеживания и контроля деятельности своих сотрудников, которые подобно платформенным работникам должны быть постоянно «залогинены» (*logged*) в информационную систему [Huws, Spencer, Syrdal 2018]. При этом потенциал платформенной экономики ещё полностью не реализован. По мере дальнейшей цифровизации, развития алгоритмического управления, искусственного интеллекта и «Интернета вещей» возможно создание масштабных социотехнических систем, в которых все люди и вещи будут связаны друг с другом.

Радикальные инновации являются подрывными (*disruptive innovation*) и бросают вызов сложившимся бизнес-моделям, институтам, стилям жизни. В процессе такого созидательного разрушения (*creative destruction*) цифровые платформы не только формируют, реорганизуют, а порой и уничтожают целые

¹³ Если при соединении спроса и предложения на рынках удалённой работы цифровые технологии позволили игнорировать пространственное расположение потенциальных контрагентов, то применительно к локальному труду они, напротив, помогли учитывать его для наиболее эффективного матчинга.

¹⁴ Известно, что в качестве пионеров в инновационные практики вовлекаются специфические социальные группы; затем эти практики осваиваются более широкими слоями населения, постепенно переходя в разряд привычных и типичных [Радаев 2003; Rogers 2003]. Анализ развития русскоязычного рынка удалённой работы более чем за десятилетний период убедительно демонстрирует эти тенденции через эволюцию социально-демографического и профессионального состава фрилансеров [Стребков, Шевчук 2022].

¹⁵ В 2021 г. только на 351 бирже удалённой работы были зарегистрированы 163 миллиона работников, хотя реальную деятельность вели около 14 миллионов [Kässi, Lehdonvirta, Stephany 2021]. В 2016–2021 гг. среднегодовой рост спроса на услуги фрилансеров (количество проектов, опубликованных на биржах удалённой работы) составлял около 10% [Stephany et al. 2021].

рынки труда, но и оказывают прямое и косвенное влияние на смежные секторы. Так, платформа Airbnb влияет на туристическую отрасль и рынок недвижимости; Uber — на занятость во всем транспортном секторе; платформы типа Only Fans — на «индустрию для взрослых». Распространение инноваций натывается на ожесточённое социальное сопротивление. Одни социальные группы делают ставку на новые возможности, другие пытаются отстоять статус-кво и защитить ранее сделанные инвестиции. Среди пострадавших всегда оказываются обширные группы работников, лишаящиеся прежних позиций на рынке труда.

В ходе первого этапа становления (*installation*) новой технико-экономической парадигмы, как правило, царит эйфория (*frenzy*) по поводу перспектив развития, идёт активный приток частных инвестиций в новые сферы, а государство придерживается политики невмешательства и дерегулирования. Одновременно накапливается большое количество противоречий (рост монополизма, усиление социального неравенства, образование финансовых пузырей), которые выливаются в крупные экономические кризисы и острые социальные конфликты. В области гиг-экономики наиболее проблемные вопросы сконцентрированы сегодня в следующих областях: правовой статус работников; трудовые права и социальные гарантии; коллективное представительство; алгоритмическое управление; большие данные; монополизм; замыкание платформенных систем и др. Платформенные стартапы постепенно превращаются в технобаронов (*big-tech barons*), сдерживающих конкуренцию и инновации, чтобы защитить своё доминирующее положение [Ezrachi, Stucke 2022].

В настоящий момент мы, по-видимому, подошли к переломной точке (*turning point*), «эквиваленту 1930-х и 1940-х гг.» [Perez 2015: 8], когда «революционное созидательное разрушение сменяется балансировкой негативных эффектов» [Bodrožić, Adler 2022: 115], а государства начинают принимать решительные меры в отношении регулирования платформенных фирм [Cioffi, Kenney, Zysman 2022]. Для дальнейшего развёртывания (*deployment*) технико-экономической парадигмы «критические проблемы» должны быть каким-либо образом разрешены, после чего возможно наступление очередного «золотого века» (*golden age*) — нескольких десятилетий устойчивого экономического роста и социальной стабильности [Перес 2011; Perez 2015]. При этом конкретные институциональные решения не детерминированы, возможны различные модели платформенного капитализма: цифровой авторитаризм, цифровая олигархия, цифровой локализм и цифровая демократия [Boyer 2021; Bodrožić, Adler 2022]¹⁶. Когда процесс диффузии инноваций завершается, рынки насыщаются, а экономический потенциал технологического уклада исчерпывается, цикл начинается заново. Подобный циклический, или маятниковый, взгляд на процесс развития капитализма, присутствующий во многих теориях¹⁷, с известной долей условности позволяет прогнозировать дальнейшие траектории развития платформенной экономики, а важность текущего момента как переломной точки ещё более актуализирует платформенную проблематику в общественных и научных дискуссиях.

Платформы как фирмы-медиаторы

Цифровые платформы представляют собой новую модель фирмы, имеющую отличительные черты в характере деятельности, бизнес-модели, рыночной стратегии, финансировании, корпоративном управлении, способе организации труда и др. Эта модель вписывается в общую эволюцию современной корпорации, которую схематично можно представить с помощью нескольких стилизованных типов: клас-

¹⁶ В рамках предыдущей (четвёртой) длинной волны в развитии капитализма противоречия индустриального массового производства различным образом решались в моделях советской плановой экономики, национал-социалистической экономики, социально ориентированной экономики (государства всеобщего благосостояния).

¹⁷ В связи с этим можно упомянуть представления об исторических волнах социальной (раз)укоренённости [Поляны 2002; Grabher, König 2020; Cioffi, Kenney, Zysman 2022], социального (не)равенства [Пикетти 2015], (де)организованного капитализма [Nölke, May 2019] и (де)глобализации [Chase-Dunn, Alvarez, Liao 2023].

сическая корпорация; контрактная фирма; платформенная фирма [Davis 2016; Rahman, Thelen 2019; Grabher, Tuijl 2020]. К середине XX в. сложилась классическая модель вертикально-интегрированной корпорации, которая являлась не только экономической единицей, но и важным социальным институтом индустриального капитализма. Ведущие промышленные корпорации (например, автомобильные компании Ford и General Motors) создавали гигантские производственные структуры и были крупными работодателями, которые внесли важный вклад в формирование «стандартной занятости» с бессрочными трудовыми договорами, пакетами льгот, внутрифирменными карьерными лестницами и присутствием профсоюзов.

В 1980–1990-х гг. получила развитие контрактная модель фирмы (*nexus of contracts*) [Davis 2016], которая концентрировалась на управлении цепочкой создания ценности при удержании её ключевых звеньев, прежде всего связанных с разработкой продуктов, дизайном, маркетингом и сильным брендом. Не только вспомогательные функции (например, бухгалтерский учёт, документооборот, IT-поддержка), но и основные производственные мощности и трудовые ресурсы выносились за пределы фирмы (в том числе в другие страны) на условиях субподряда и франчайзинга. В итоге во многих отраслях (от одежды до электроники) возникли «производители без фабрик» (*manufacturer without factories*) или «бесфабричные компании» (*fabless firm*), продававшие под своей маркой товары, которые сами не делали [Gereffi 1994; Sarma, Sun 2017]. Ярким примером такого подхода считается компания Nike, а процесс распространения подобной модели называют «найкификацией» [Davis 2016]. Изменение производственных структур сопровождалось «расщеплением рабочего места» (*fissuring of the workplace*) [Weil 2014], экстернализацией и дестандартизацией занятости [Kalleberg, Reynolds, Marsden 2003].

Во второй половине 1990-х гг. появляется платформенная модель фирмы. Платформенная фирма сама не занимается производством и не отдаёт его на аутсорсинг, а опосредует, координирует, организует взаимодействия между непосредственными производителями и потребителями: «Не владеет средствами производства, но владеет средствами связи пользователей и способствует транзакции между ними» [Контарева 2021: 7]. Таким образом, платформенная фирма становится третьей стороной — посредником (*intermediary*), брокером (*broker*), матчмейкером (*matchmaker*) [Evans, Schmalensee 2016] или медиатором (*mediator*)¹⁸ в отношениях между продавцами и покупателями, предлагая сторонам услугу доступа друг к другу через веб-сайт или мобильное приложение¹⁹. Платформа не командует и не заключает контрактов, а предоставляет доступ [Grabher, Tuijl 2020], разрешает (позволяет) участие [Vallas, Schor 2020], вовлекает (кооптирует) формально независимых экономических агентов в производственный процесс [Старк, Паис 2021]. При этом условия и степень участия являются максимально гибкими, а возможный вклад остаётся на усмотрение непосредственного производителя. Олицетворением платформенной фирмы стала компания Uber, а процесс распространения новой модели часто называют уберизацией (*uberization*).

Платформа создаёт систему трёхсторонних отношений (*triangular relations*), в которой продавцы и покупатели могут осуществлять между собой транзакции при условии аффилиации с платформой и соблюдения платформенных правил. В отличие от традиционных посредников (например, агентств по подбору персонала и трудоустройству), платформы нацелены не на содействие отдельным разрозненным сделкам, а на создание и поддержание условий, площадки, инфраструктуры взаимодействий для

¹⁸ Среди многочисленных терминов, описывающих цифровые платформы, наименее удачным является распространённый в России термин «агрегатор» [Шаститко, Маркова 2017], который указывает только на функцию аккумуляции рыночной информации.

¹⁹ В отличие от стандартной ситуации, когда фирма продаёт свой продукт или услугу одной стороне (потребителям), платформа обслуживает две стороны одной транзакции и может с обеих брать плату. По этой причине в экономической литературе такие рынки именуются двусторонними (*two-sided markets*) [Rochet, Tirole 2006; Яблонский 2013; Коваленко 2016].

потенциально неограниченного числа участников. При этом платформы полагаются не на собственные фрагментированные базы данных (о вакансиях и кандидатах) и профессиональную экспертизу, а на огромные массивы непрерывно собираемой информации об участниках и их поведении (большие данные). Наконец, матчинг спроса и предложения осуществляется не вручную, а в возрастающей степени алгоритмически²⁰.

С точки зрения социологии рынков платформенная модель бизнеса заключается в получении денег путём организации рынка, использовании виртуальной платформы для организации обмена к экономической выгоде организатора [Ahrne, Aspers, Brunsson 2015: 15]. Цифровая платформа может создать совершенно новый рынок в ситуации, где спрос ранее не находил предложения (как в случае рынков удалённой работы) или же переформатировать уже существующий, обеспечивая заметно лучшее взаимодействие сторон (как в случае платформенных служб такси). Платформенные фирмы внедряют продвинутое информационно-технические системы, которые создают полезность для участников за счёт существенного снижения транзакционных издержек, включая издержки поиска контрагента, заключения контрактов и контроля за их исполнением. При этом задействуются сетевые эффекты (*network effects*) различного рода, когда ценность платформы для отдельного пользователя увеличивается по мере роста общего количества участников.

Если классическая фирма управляет собственными ресурсами и персоналом, а сетевая фирма сосредоточена на управлении своими связями с контрагентами — поставщиками ресурсов, то суть деятельности платформенной фирмы заключается в управлении чужими ресурсами и связями²¹. Платформенная модель позволяет получать выгоду от использования активов и труда работников, не являющихся частью фирмы, и создавать ценность в экономическом и социальном пространстве (на платформенной площадке), организованном фирмой, но находящемся вне её [Watkins, Stark 2018; Старк, Паис 2021]²², представляя собой особый случай «организации за пределами организации» [Ahrne, Brunsson 2011; Ahrne, Aspers, Brunsson 2015; Kirchner, Schüßler 2019] или метаорганизации [Kretschmer et al. 2022]. В совокупности платформенная система функционирует как единый производственный механизм, когда «предприятие всё больше напоминает веб-страницу, набор обращений к ресурсам, которые собираются по запросу для создания согласованной производительности» [Davis 2016: 2]²³. В этой системе создание ценности распределено, но присвоение её значительной части централизовано платформенными фирмами [Gawer 2022], которые предоставляют определённую автономию участникам, но тем не менее концентрируют власть [Vallas, Schor 2020]²⁴.

Платформенная модель фирмы построена на удивительной способности уклоняться от права собственности и соответствующей ответственности за владение активами, в том числе от обязанностей, вытекающих из отношений найма персонала и трудовых договоров (минимальная заработная плата,

²⁰ Платформы также отличаются от трёхсторонних отношений заёмного труда (лизинга персонала), когда «одна организация (агентство) заключает договор с работником, производит социальные отчисления и выплачивает зарплату, другая организация (фирма-пользователь) предоставляет работу, контролирует её выполнение, даёт производственные задания» [Козина 2013: 19].

²¹ Н. Срничек замечает, что «платформенный капитализм во многом основан на присвоении ценности, которая производится где-то ещё в глобальной экономике» [Srnicek 2021: 39].

²² Американский социолог Д. Старк приписывает платформам новую «организационную форму Мёбиуса», метафорически отсылая к топологической форме, не имеющей ни внешнего, ни внутреннего [Watkins, Stark 2018; Старк, Паис 2021].

²³ Одна из позиций состоит в том, что сами пользователи платформы — это важные для неё ресурсы (*inputs*), поскольку их участие создаёт ценность для других пользователей [Andersson Schwarz 2017: 377] и является источником больших данных [Срничек 2019].

²⁴ Большинство существующих сегодня трудовых платформ могут быть названы централизованными (в отличие от децентрализованных платформ на основе технологии блокчейна) [Vergne 2020].

нормы рабочего времени и безопасности, взносы в систему социального страхования и др.). В результате углубляется разрыв между растущей экономической мощью и влиянием платформенных фирм, сокращающимися масштабами стандартной занятости, подкреплённой социально-трудовыми гарантиями. Платформенные фирмы не только гораздо меньше своих предшественников с точки зрения числа непосредственно занятых, но и по-новому структурируют рабочую силу, заставляя переосмысливать традиционные схемы (в частности, модель гибкой фирмы Дж. Аткинсона)²⁵. Помимо небольшого ядра высококвалифицированных и высокооплачиваемых штатных сотрудников, получающих различные привилегии и бонусы, а также периферийной контрактной бахромы из временных работников, появляется обширное поле с трудноопределимыми границами — работники, чей труд опосредуется платформами (*platform-mediated workers*) или «платформенные работники» (*platform workers*) [Kenney, Zysman 2019]. На примере глобальной биржи удалённой работы Upwork это выглядит следующим образом: в компании непосредственно занято всего 650 сотрудников; около 1800 фрилансеров ежегодно привлекается для реализации внутренних задач и проектов (зачастую через собственную платформу)²⁶, при этом на платформе зарегистрировано более 12 миллионов фрилансеров из более чем 180 стран мира, а сколько из них ведёт реальную деятельность и в каких масштабах платформой, не раскрывается²⁷. С формальной (и правовой) точки зрения, платформенные работники в большинстве случаев имеют статус самозанятых (независимых подрядчиков), а трудовые услуги предоставляют сторонним клиентам, а не самой трудовой платформе. Тем не менее цифровая платформа опосредует, координирует, организует и во многом детерминирует условия труда и занятости платформенных работников²⁸.

Платформы как инфраструктуры

Простое указание на то, что цифровые платформы являются медиаторами, не позволяет в полной мере раскрыть их значение для отдельных рынков и экономики в целом. По мере дальнейшей цифровизации и платформизации экономики и общества, разворачивается процесс инфраструктуризации цифровых платформ (*infrastructuralization of digital platforms*) [Plantin et al. 2018]²⁹. Сегодня платформы не опосредуют редкие обмены на обочине основного потока экономической жизни, а претендуют на то, чтобы стать ключевой экономической и социальной инфраструктурой. Определения инфраструктуры могут варьироваться в зависимости от области исследования и контекста, но общая идея заключается в том, что инфраструктура создаёт базовые условия, которые необходимы для нормального функционирования рынков, экономики и общества [Buhr 2003]. Концепция инфраструктуры одновременно содержит материальный и отношенческий (*relational*) аспекты: «инфраструктуры — это выстроенные сети, которые облегчают (*facilitate*) движение товаров, людей или идей и позволяют обмениваться ими

²⁵ Например, в управлении персоналом развивается концепция трудовых экосистем (*work ecosystem*), когда разные группы индивидов (внутри и за пределами организации) вносят разный (оплачиваемый и неоплачиваемый) вклад в функционирование фирмы [Altman et al. 2021].

²⁶ См.: <https://investors.upwork.com/static-files/f9770045-d71e-48c5-a793-20ccde8be73f>

²⁷ Для сравнения: в середине 1970-х гг. компания General Motors имела более миллиона работников (сегодня — около 157 тыс. человек); в компании Nike сейчас непосредственно трудятся около 73 тыс. человек (при этом обувь и одежда производятся фирмами-субподрядчиками на нескольких сотнях фабриках по всему миру); в компании Uber заняты 6,7 тыс. человек, а около 5,5 млн водителей и курьеров работают через её цифровые приложения (но они не считаются сотрудниками). По подсчётам Международной организации труда (МОТ), для других платформенных компаний соотношение сотрудников фирмы и работников, зарегистрированных на платформах, выглядит следующим образом: 99designs — 139 : 1,2 млн.; PeoplePerHour — 50 : 2,4 млн.; Metuan — 54580 : 4 млн [Rani et al. 2021: 30].

²⁸ В результате цифровые платформы существенно трансформируют опыт самозанятых работников и фрилансеров, описанный в ранней литературе; см., например: [Barley, Kunda 2004; Osnowitz 2010].

²⁹ Наряду с инфраструктуризацией платформ, наблюдается встречный процесс платформизации инфраструктуры (*platformization of infrastructure*) [Plantin et al. 2018], когда инфраструктура перестраивается с использованием платформенных решений. В частности, процесс платформизации инфраструктуры раскрыт в литературе на примере сектора здравоохранения [Gleiss, Kohlhagen, Pousttchi 2021] и миграции [Doorn, Vijay 2021].

в пространстве» [Larkin 2013: 328]. Цифровые платформы представляют собой крупномасштабные социотехнические проекты и обладают важными свойствами, которые обычно ассоциируют с инфраструктурой, такими как масштаб/размах (*scale*), повсеместность/вездесущность (*ubiquity*), важность/неизбежность использования (*criticality of use*) [Plantin, De Seta 2019]. Платформы как инфраструктуры «встречаются повсюду, поддерживают другие виды деятельности, связывают разных людей по разным поводам и находятся на заднем плане повседневной жизни» [Sadowski 2020: 565].

Цифровые платформы формируют пространство, технические и институциональные возможности взаимодействия между акторами на целых рынках и в целых сферах социальной жизни. Платформенные фирмы являются системно значимыми для рынка и буквально рынокообразующими. В результате выступить в качестве продавца, покупателя, работника, участника сообщества и любой другой роли за пределами платформ становится затруднительно, а порой и просто невозможно. Именно потому, что платформенные фирмы содержат этот инфраструктурный аспект, они заведомо переигрывают своих конкурентов среди неплатформенных фирм, которые в итоге сами становятся пользователями платформ. Сегодня производителям и ретейлерам затруднительно организовать сбыт товаров, игнорируя крупные торговые маркетплейсы (типа Amazon или Alibaba); создателям контента, рекламодателям, средствам массовой информации и даже политикам невозможно достучаться до масс в обход так называемых социальных медиа, а наиболее простой способ найти разовую или временную работу (от IT, дизайна, консалтинга, репетиторства до ремонта, такси и курьерских услуг) — обратиться к трудовым платформам. В этом последнем случае можно утверждать, что трудовые цифровые платформы представляют собой инфраструктуру разнообразных рынков труда³⁰. Более того, платформы способны к «инфраструктурному захвату» (*infrastructural capture*) организаций, чья роль заключается в публичном надзоре, изучении, критике и регулировании бизнеса (государственные органы, неправительственные организации, СМИ, научное сообщество и др.), когда эти организации попадают в инфраструктурную зависимость от платформ и не могут устойчиво функционировать в их отсутствие [Nechushtai 2018]. Наконец, из общей массы выделяются «мегаплатформы» [Kenney, Bearson, Zysman 2021], или «платформенные суперструктуры» [Andersson Schwarz 2017] (например, Google и Amazon), которые предоставляют инфраструктуру для меньших по размеру отраслевых платформ (в том числе трудовых), а в определенных условиях (например, в Китае) становятся основой гигантских платформенных экосистем, состоящих из множества взаимосвязанных платформенных бизнесов³¹.

Таким образом, инфраструктуризация платформ вносит самостоятельный вклад в формирование новых форм зависимости в платформенной экономике: вопреки тезисам о росте экономической и трудовой автономии пополняются ряды «зависимых предпринимателей» (*dependent entrepreneurs*) [Cutolo, Kenney 2020], «зависимых самозанятых» [Шевчук 2010] и «зависимых потребителей» [Carolan 2018]. Хотя производители и поставщики товаров и услуг (включая работников) оказываются в более уязвимом положении по отношению к платформам (от которых напрямую зависит их доход), заказчики и потребители также постепенно попадают в ситуацию, когда они всё больше блокируются в рамках какой-либо платформенной системы. Мобильность пользователей между платформами затрудняется, в частности, с помощью уникальных непереносимых репутационных систем.

³⁰ Ранние работы о трансформации рынка труда в интернет-эпоху не предвидели этот инфраструктурный аспект. Так, Т. Малоун предрекал становление децентрализованной «электронной фриланс-экономики» (*elance economy*) [Malone, Laubacher 1998], а Д. Аутор, выражая скепсис по поводу её перспектив, делал ставку на появление в Интернете (традиционных) посредников, которые будут «представлять и во многих случаях напрямую нанимать работников, ручаться за их качества и перепродавать их услуги» [Autor 2001: 36]. Первые попытки концептуализации трудовых платформ как инфраструктуры онлайн-рынков труда просматриваются в публикации Дж. Хортон [Horton 2010].

³¹ В России подобной мегаплатформой является компания «Яндекс».

Платформенные фирмы стремятся к постоянному расширению и вовлечению новых участников, чтобы более полно реализовать сетевые эффекты, что ведёт к образованию олигополий и монополий³². В пределе цифровая платформа способна полностью охватить рынок, а «сама идея платформы отражает стремление стать базовой инфраструктурой сектора — будь то попытка Uber доминировать в транспортных услугах от такси до доставки или доминирование Amazon на рынке онлайн-торговли в целом» [Rahman, Thelen 2019: 180]³³. Платформенные фирмы развиваются при поддержке терпеливого капитала (*patient capital*) венчурных инвесторов, который защищает их от краткосрочных рыночных императивов, позволяя сосредоточиться на долгосрочных целях в игре со ставкой «победитель получает всё».

Доминирование платформ часто скрыто от глаз, бросая вызов традиционному антимонопольному регулированию. Оно проявляется не только в капитализации, степени вертикальной или горизонтальной интеграции, доле рынка и других показателях, характерных для антимонопольного анализа, но в ключевом структурном положении, которое позволяет платформам контролировать циркуляцию информации, товаров, услуг и финансов в экономике³⁴. Платформы настолько глубоко проникли в деловую и повседневную жизнь, что стали системно значимыми (*systemically important*) и способными порождать системные риски, что требует новых подходов к регулированию, которые должны учитывать не только размер платформ, но и взаимосвязанность (*interconnectedness*), незаменимость, сложность и другие факторы [Коваленко 2021; Werbach, Zaring 2022]³⁵.

Хотя монополии всегда вызывали недоверие общественности и пристальное внимание регулирующих органов, потребители сегодня зачастую не видят угроз в разрастающейся власти платформ, а, напротив, воспринимают платформы «как освобождение от необходимости останавливать такси под проливным дождём (Uber) или тратить драгоценное время на поиски места для парковки в торговом центре (Amazon). В этой ситуации потребители становятся естественными союзниками платформ, так же враждебно настроенных по отношению к правилам, которые грозят лишить их вновь обретенных свобод и удобств. Короче говоря, сегодняшние платформы часто действуют не против общественности, а в тесном и симбиотическом союзе с публикой, которая любит их и зависит от них» [Rahman, Thelen 2019: 186]. Этот союз существенно усложняет возможности регулирования платформенных монополий.

В отличие от классических монополий индустриальной эпохи (включая инфраструктурные типа железнодорожных и энергетических компаний) монополярная власть цифровых платформ опирается не на владение массивными материальными объектами и сооружениями, а на контроль рыночных и социальных взаимодействий с помощью информационно-коммуникационных систем. Цифровые платформы — это «империи в облаках» (*cloud empires*), или «государства без собственности» (*states without estates*) [Lehdonvirta 2022]. Однако по мере развития и инфраструктуризации некоторые платформы постепенно обрастают более «тяжёлыми» материальными активами, что прекрасно видно на примере компании Amazon, которая открывает офлайн-магазины и владеет гигантскими логистическими центрами [Constantinides, Henfridsson, Parker 2018]. Также нетрудно представить возможные траектории

³² Наряду с платформенными гигантами существуют относительно небольшие специализированные платформы (особенно в секторе удалённой работы), функционирующие в рыночных нишах.

³³ Некоторые исследователи полагают (в духе Ф. Броделя), что следует концептуализировать платформы не как рынки (что обычно делают экономисты), а как изначально антирыночные структуры — монополии [Peck, Phillips 2020].

³⁴ В США около 70% всей сферы услуг (более 5,2 млн предприятий) находится в зоне влияния одной или нескольких платформ [Kenney, Bearson, Zysman 2021]. По другим оценкам, цифровые платформы могут опосредовать около трети глобальной экономической активности [Vergne 2020].

³⁵ В частности, предлагается разрабатывать подходы к регулированию технологического сектора по аналогии с финансовым сектором [Werbach, Zaring 2022].

развития таксомоторных платформ типа Uber и платформ доставки, когда в ходе процесса автоматизации и роботизации они будут обладать парком самоуправляемых автомобилей, роботов и дронов.

Могущественные платформенные компании приватизируют целые рынки, выступая в роли «цифровых лендлордов» (*digital landlords*). Подобно землевладельцам, платформы производят своеобразные ограживания (*enclosure*) и в качестве ренты получают доход от предоставления доступа к условиям производства (*condition of production*) [Sadowski 2020; Srnicek 2021]. Плата за пользование платформенной инфраструктурой может быть квалифицирована как рента, поскольку представляет собой «доход, полученный от собственности, владения или контроля над редкими активами в условиях ограниченной конкуренции или её отсутствия» [Christophers 2023: 1439].

Именно благодаря тому что платформы занимают ключевые инфраструктурные позиции, они получают уникальные возможности сбора больших данных о всех участниках рынка и их поведении в беспрецедентных масштабах [Срничек 2019]. Владение этими данными укрепляет власть платформ и открывает новые возможности для манипуляций поведением пользователей в рамках «надзорного капитализма» [Зубофф 2022]. Все это даёт критикам основание утверждать, что «развитие платформенной экономики можно интерпретировать как триумф корпорации, о чём свидетельствует, в частности, возрастающий захват платформой важнейших посреднических функций на рынке и в обществе в целом (которые ранее выполнялись некорпоративными субъектами)» [Frenken, Fuenfschilling 2021: 103].

Инфраструктура, предоставляемая платформами, может рассматриваться не только как экономическая, но и как социальная. Так, медиаплатформы (социальные сети) опосредуют человеческие коммуникации (общение), а трудовые платформы — обращение «фиктивного товара», который есть не что иное, как «другое название для определённой человеческой деятельности, теснейшим образом связанной с самим процессом жизни» [Поланья 2002: 86–87]. Использование платформ все больше интегрируется в повседневность, формируя цифровые стили жизни. Вопрос о том, кто владеет социально значимой инфраструктурой, не сводится исключительно к вопросу о том, кто получает финансовую выгоду: любая инфраструктура является политической, представляя собой «форму контроля, которая определяет потенциальные возможности» [Kornberger, Pflueger, Mouritsen 2017: 7]. Платформы цифровизируют, приватизируют, монополизируют, структурируют и регламентируют доступ к различным областям социальной жизни, осуществляя инфраструктурный контроль над условиями человеческого существования. Мир всё больше оказывается в ситуации, когда частные владельцы платформ формируют само общество.

Возрастающий интерес государственной власти к платформам также обусловлен их особым инфраструктурным значением, в том числе возможностью создания на их основе цифровой национальной социально-экономической инфраструктуры, а также усилением контроля над экономикой и гражданами. Например, в Китае правительственные органы позволяют платформенным компаниям реализовывать свои инфраструктурные амбиции (а порой даже поощряют и соучаствуют), если они соответствуют государственной политике экономического развития и национальной безопасности [Plantin, De Seta 2019]³⁶. Во многих странах мира актуализируется повестка цифрового суверенитета (*digital sovereignty*) [Schmitz, Seidl 2022], а у государств возникает соблазн использовать созданную частными платформами инфраструктуру не только для целей международной экономической конкуренции, но и в геополитической борьбе в качестве своеобразного оружия (*weaponize*) [Farrell, Newman 2019].

³⁶ Подобные тенденции наблюдаются и в современной России; см.: [Шевчук 2022].

Платформы как частные регуляторы

Платформы не просто предоставляют инфраструктуру и содействуют матчингу, но являются «ненейтральными посредниками» [Grabher, Tuijl 2020], более того «частными регуляторами» (*private regulators*) рынков и социальных отношений, во многом подменяя функции государства [Lehdonvirta 2022]³⁷. В качестве «цифровых лендлордов» платформы не только огораживают (приватизируют) «территорию», но и буквально правят на ней [Sadowski 2020] через частные структуры правления (*private governance systems*) [Ulfbeck, Petersen, Hansen 2018]. При этом платформы не только устанавливают правила игры, структурируя пространство допустимых действий, но и осуществляют динамичное манипулятивное управление, опираясь на большие данные и алгоритмы³⁸. Таким образом, хозяйственные агенты становятся не только зависимыми пользователями платформ, но и прямым объектом управления.

Ранний этап развития информационно-коммуникационных технологий (прежде всего Интернета) был полон надежд, что они способны существенно изменить властные отношения в экономике и обществе, подорвать могущество иерархичных корпораций, устранить посредников и привратников (*gatekeepers*), укрепить индивидуальную автономию, усилить потенциал самоорганизации, другими словами, демократизировать социально-экономическую жизнь в целом. Однако в итоге цифровая эпоха породила новую разновидность централизованной и всепроникающей платформенной власти. Эта власть явно выходит за формальные организационные рамки самих платформенных фирм и выражается в непосредственном регулировании поведения агентов на внешних хозяйственных пространствах — платформенных рынках. Роль платформенных фирм как частных регуляторов фундаментально отличается от традиционных форм вовлечённости корпораций в регулирование рынков (лоббирование, отраслевое саморегулирование через деловые ассоциации, коллективные соглашения с профсоюзами, корпоративные политики, миссии, этические кодексы и т.п.): вместо того чтобы полагаться на убеждение, рекомендации, переговоры и добрую волю, корпорации напрямую диктуют условия участникам рынка [Zheng 2022]. Частные платформенные компании в одностороннем порядке и по своему усмотрению устанавливают правила игры и «фактически формируют всю институциональную и нормативную базу платформенной экономики» [Grabher, Tuijl 2020: 1012].

В итоге распределение регулирующей власти в платформенной экономике смещается от государства к коммерческим платформам, которые не только конкурируют с государством, но и в известном смысле напоминают государство: «Платформенные компании кажутся похожими на государство не просто потому, что они могущественны; они сильны именно потому, что в некоторых важных аспектах копируют государство» [Lehdonvirta 2022: 7]. Подобно государству, платформы одновременно реализуют законодательные (нормотворческие), исполнительные (контролирующие) и судебные (арбитражные) функции [Ulfbeck, Petersen, Hansen 2018; Frenken, Fuenfschilling 2021]³⁹. Так, трудовые платформы устанавливают собственные правила на рынках труда, обеспечивают их исполнение (в том числе алгоритмически) и выступают в качестве третьей стороны в разрешении споров. В итоге участники платформенного рынка труда де-факто существуют в рамках альтернативной системы регулирования, а роль государственных механизмов (трудового законодательства, трудовых инспекций, судов) снижа-

³⁷ Этот тезис развивает представления о том, что платформы являются организаторами рынков [Ahrne, Aspers, Brunsson 2015; Kirchner, Schüßler 2019], но ещё более подчёркивает асимметрию власти и активную регуляторную деятельность платформ.

³⁸ Признавая роль платформ как частных регуляторов, экономисты (в отличие от социологов) тем не менее склонны интерпретировать её как восполнение «провалов рынка» (*market failures*) [Boudreau, Hagiu 2009], а не как стремление к господству и прибыли.

³⁹ По некоторым оценкам, в совокупности платформенные компании сейчас разрешают больше споров, чем государственные суды всего мира [Lehdonvirta 2022: 2].

ется⁴⁰. Профессиональные сообщества также теряют значительную долю контроля над самоорганизацией работников, профессиональными стандартами и качеством работы, профессиональной этикой. В итоге существует реальная опасность, что условия занятости и профессиональной деятельности на целых рынках могут оказаться в частных руках, вне какого-либо публичного контроля⁴¹.

Однако между государствами и платформами как регуляторами имеются и существенные отличия. Если государственная юрисдикция жёстко привязана к физическому пространству, то «юрисдикция платформы является личной, её правила распространяются на всех и каждого, кто зарегистрировался и подчинился её власти» [Lehdonvirta 2022: 212], где бы в мире они ни находились. По этой причине платформы не просто конкурируют с государствами за контроль над территориальными рынками труда, но способны создавать новые транснациональные рынки (как в случае рынков удалённой работы)⁴², вплоть до общепланетарного (*planetary labour market*) [Graham, Anwar 2019]. Таким образом, цифровые платформы существенно продвинулись там, где государства не так сильно преуспели в создании транснациональных экономических институтов. В целом в платформенной экономике складывается ситуация своеобразного цифрового феодализма (*digital feudalism*), когда не только государство во многом теряет свою регулируемую роль, но и каждая крупная платформа представляет собой самостоятельную юрисдикцию и систему правления.

Ещё одно важное отличие платформы (как частного регулятора) от государств заключается в том, что в платформенной экономике отсутствуют политические институты коллективного представительства и принятия решений [Lehdonvirta 2022: 9]. Если государственное регулирование учитывает и пытается сбалансировать разнообразные интересы, то платформы проектируют и совершенствуют свои институты так, чтобы максимизировать ожидаемую прибыль. В случаях, когда платформы продвигают своё понимание общественных интересов и ценностей, они могут ещё более подрывать государственную систему регулирования, что хорошо видно из следующего заявления на сайте компании Ebay: «Мы стремимся предоставить покупателям и продавцам возможность перемещать товары через Интернет с минимальным вмешательством со стороны законодательства» [Ulfbeck, Petersen, Hansen 2018: 40].

Платформенный способ регулирования рынка резко контрастирует с традиционной моделью, где стандарты, качество и условия труда обычно поддерживаются кодифицированными критериями, соблюдение которых обеспечивается государственными органами и профессиональными организациями. Дипломы и лицензии, права потребителей и нормы охраны труда, формы контрактов и судебные процедуры их защиты — всё это примеры традиционного регулирования. Платформы полагаются не на относительно устойчивую и детально проработанную систему стандартов, норм, процедур, а на подвижные правила и динамичное алгоритмическое управление.

Регуляторная роль платформ зафиксирована в специфическом документе — пользовательском соглашении (*terms and conditions*). Этот документ, по сути, не содержит договорного начала и может быть

⁴⁰ Это происходит в том числе потому, что платформа как организационная форма размывает традиционные для права дихотомии (бизнес — потребитель; общественное — частное; транснациональное — местное; прозрачность — анонимность), затрудняя государственное регулирование [Ulfbeck, Petersen, Hansen 2018].

⁴¹ С нарастающей платформизацией рынков труда часто связывают общую дезорганизацию, деформализацию и последующую прекаризацию занятости, когда труд выносится за пределы формальных корпоративных структур, жёстких бюрократических правил, сложившихся механизмов регулирования, включая социальные и правовые гарантии. Однако в качестве частных регуляторов платформы могут, напротив, играть организующую роль и содействовать (частичной) формализации неформальных рынков труда с помощью внедрения собственных стандартов, правил, процедур, усиленных технологиями алгоритмического управления. Подобные формализующие эффекты отмечаются в исследованиях стран с большой долей неформального сектора [Weber et al. 2021], включая Россию [Шевчук 2022].

⁴² Более 90% контрактов на одной из крупнейших бирж удалённой работы Upwork заключаются между заказчиками и работниками, находящимися в разных странах [Lehdonvirta 2022: 213]. На русскоязычной бирже удалённой работы FL этот показатель находится на уровне 40% [Стребков, Шевчук 2022: 173].

охарактеризован как «неконтракт» (*uncontracts*) [Зубофф 2022: 290]. «Бюрократичность этих правил (несмотря на объёмное и детальное описание) сомнительна, прежде всего потому, что такие условия не обладают стабильностью» [Старк, Паис 2021: 79]. Положения этого «соглашения» могут изменяться платформой в одностороннем порядке без предварительного обсуждения с заинтересованными сторонами, без объяснения и обоснования и даже без предупреждения. Пользователям остаётся только согласиться с новыми условиями или остаться вне игры⁴³. Платформенные работники часто сталкиваются с подобным произволом, когда платформенные компании в одностороннем порядке изменяют режим работы, систему компенсации и оценки работников.

Правила взаимодействия на платформе в возрастающей мере реализуются в форме алгоритмического управления, которое структурирует взаимодействия, в автоматическом режиме разрешая и запрещая определённые действия, поощряя и наказывая определённое поведение пользователей. В платформенной экономике (включая платформенные рынки труда) всё больше экономических и жизненных решений принимается и осуществляется не самими субъектами, а техническими системами на основе искусственного интеллекта⁴⁴. На платформенных рынках труда эти решения могут быть связаны с получением работы (заказа), размером оплаты, временем и местом выполнения, деактивацией и др. Алгоритмы также влияют на видимость работников на платформе (а следовательно, и на их шансы на платформенном рынке труда) через репутационные системы — «оценочные инфраструктуры» (*evaluative infrastructures*) [Kornberger, Pflueger, Mouritsen 2017], осуществляющие ранжирование. В процедурном плане платформенные решения являются довольно простыми и быстрыми, так как они не обязаны публично обеспечивать справедливость процессов [Lehdonvirta 2022: 12]. Например, деактивация аккаунта работника на трудовых платформах происходит значительно легче, чем его официальное увольнение из организации или отзыв лицензии на профессиональную деятельность (например, в качестве водителя такси).

Организация труда на предприятиях индустриальной эпохи базировалась на внутренних рынках труда и карьерных лестницах, бюрократических правилах, коллективных переговорах с профсоюзами, которые были призваны уменьшить неопределённость и обеспечить стабильность производственного процесса. Реализуемое платформами алгоритмическое управление, напротив, нацелено на управление работниками при посредничестве производства нестабильности, неопределённости и непрозрачности [Старк, Паис 2021], создания сиюминутных стимулов, блокировки устойчивого поведения и оптимизирующих стратегий, с целью мобилизации и максимизации усилий работников в конкретный момент времени по требованию и запросу рынка. Алгоритмическое управление базируется на фундаментальной асимметрии информации между платформой и пользователями, позволяющей платформе манипулировать поведением пользователей. В отличие от «железной клетки» бюрократии, алгоритмическое управление представляет собой своеобразную «невидимую клетку» — «форму контроля, в которой критерии успеха и изменение этих критериев непредсказуемы» [Rahman 2021]. Эта клетка не только невидима для субъектов управления (например, для работников), но для исследователей и регуляторов также во многом представляет собой «чёрный ящик», содержание которого ещё предстоит раскрыть и осмыслить.

Характер и степень алгоритмического управления дифференцируют платформы как регулирующие структуры в пространстве от торговой площадки (в случае бирж удалённой работы и бытовых услуг) до своеобразной «теневого корпорации» (в случае с платформенными службами такси и доставки)

⁴³ Во многом власть платформ построена именно на злоупотреблении правом отказаться от сотрудничества (*right of refusal to deal with counterparties*) [Zheng 2022].

⁴⁴ Иными словами, при помощи алгоритмического управления возможна «автоматизация рыночных обменов» [Andersson Schwarz 2017: 377].

[Шевчук 2020]⁴⁵. Однако есть основания полагать, что по мере роста и укрепления своего положения платформы все больше дрейфуют от предоставления открытых торговых площадок к тотальному программированию поведения своих пользователей вплоть до формирования своеобразной системы «централизованно управляемых свободных рынков» (*centrally planned free markets*) [Lehdonvirta 2022]⁴⁶.

Опора на пользовательские соглашения и алгоритмическое управление позволяет платформам гибко адаптировать свои модели не только к новым бизнес-возможностям, но и к изменяющимся внешним нормативным условиям, буквально «перекодируя институциональную среду» [Frenken, Fuenfschilling 2021: 107]⁴⁷. При этом алгоритмическое управление само по себе является лишь механизмом, не обязательно имеет хищнический (*predatory*) характер и потенциально может быть увязано с важными социальными целями, ценностями и стандартами. Хотя платформы уже имеют опыт использования алгоритмов для регулирования конкуренции, предотвращения дискриминации, ограничения продолжительности рабочего дня, охраны труда, соблюдения санитарных ограничений (во время эпидемии коронавируса), пока эти инициативы остаются на усмотрение частного регулятора, перспективы социально ориентированной платформенной экономики представляются зыбкими. На повестке стоит сложная задача разработки подходов к «регулированию регуляторов» (*regulating the regulators*) [Dunne 2021]. Государства уже во многом освоили методы инфорсmenta, опирающегося на инфраструктурные и регулирующие возможности цифровых платформ в различных сферах (от национальной безопасности до интеллектуальной собственности и налогообложения)⁴⁸ [Tusikov 2016], однако вопросы социальных и трудовых гарантий в гиг-экономике пока остаются на обочине внимания.

Платформы как институциональные предприниматели

Цифровые платформы действуют и развиваются в условиях внешней среды, которая, с одной стороны, предоставляет привлекательные возможности (например, за счёт регуляторного дефицита в новых сферах), а с другой, не приспособлена и даже враждебна по отношению к организационным инновациям и требует специальных усилий по институциональному и социокультурному переустройству. В качестве фирмы нового типа, владеющей инфраструктурой и являющейся частным регулятором обособленных рынков, цифровым платформам необходимо вписаться в более общий институциональный, регуляторный и социальный порядок и обеспечить легитимацию собственной деятельности⁴⁹. Решая эти задачи, платформы действуют в проактивном ключе как предприниматели не только на рынках, но и в социально-политическом пространстве⁵⁰.

С точки зрения государственного регулирования платформы зачастую функционируют в серых зонах: в отсутствие права, на грани права и даже вопреки праву. Во-первых, платформы действуют как

⁴⁵ Сторонники ещё более радикальной позиции предлагают рассматривать «платформы как корпорации и участников платформ — как рабочую силу» [Frenken, Fuenfschilling 2021: 101].

⁴⁶ Платформы не только устанавливают рыночные правила, но также могут напрямую управлять ценами в собственных интересах (как, к примеру, делает компания Uber).

⁴⁷ В отличие от утверждений, что трудовые платформы могут существовать исключительно в ситуации регуляторного дефицита [Срничек 2019], этот взгляд подчёркивает, что платформы способны успешно адаптировать свои модели к различным политико-экономическим ландшафтам подобно «институциональным хамелеонам» [Vallas, Schor 2020].

⁴⁸ Трудовым платформам могут быть вменены функции налогового агента, автоматически делающего налоговые отчисления.

⁴⁹ Можно сказать, что платформы «участвуют в производстве собственной институциональной и социальной укоренённости» [Grabher, Tuijl 2020: 1012].

⁵⁰ Использование понятия «предпринимательство» в данном случае обосновывается тем, что подобная деятельность «включает те же характерные моменты, такие как осознание возможностей (*opportunity recognition*), предпринимательские способности (*entrepreneurial capabilities*) и комбинирование доступных ресурсов (*bricolage*)» [Тамбовцев 2012: 147].

«уклоняющиеся предприниматели» (*evasive entrepreneurs*) в юридическом вакууме (*legal void*), когда нормы отсутствуют или чётко не определены [Elert, Henrekson 2016]. Стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий и рождение новых рынков привели к тому, что обширные хозяйственные пространства и отдельные аспекты отношений оставались долгое время неурегулированными, чем успешно пользовались платформенные компании. Например, рынки удалённой работы, функционирующие поверх национальных границ, бросают вызов сложившимся механизмам национального и наднационального регулирования [Чесалина 2020]. Ещё одной серьёзной проблемой для права являются совершенно новые практики сбора и использования больших данных, а также алгоритмического управления [Muller 2020].

Во-вторых, цифровые платформы оказываются в серых зонах государственного регулирования не только в силу технологической новизны, но и в результате правового предпринимательства (*legal entrepreneurship*) [Cohen 2019] или регуляторного арбитража (*regulatory arbitrage*) [Pollman 2019] — стратегической эксплуатации права и собственных правовых инноваций. В этом случае платформы пытаются не ускользнуть от закона, а институционально оформить свои технологические и организационные инновации с помощью выгодных им правовых норм, продвигая собственные толкования легальности. Ярким примером может служить основанная на существующих правовых нормах, но часто (особенно в секторах такси и доставки) не отражающая сущности «трудовых» отношений классификация платформенных работников как самозанятых или «независимых подрядчиков». Платформы стратегически выводят себя из-под действия норм трудового права и снижают налоговую нагрузку за счёт экономии на социальных отчислениях. Опора на «пользовательские соглашения» как юридический фундамент взаимоотношений платформы и пользователей также характеризует стратегию эксплуатации права.

В-третьих, платформенные компании могут сознательно игнорировать и грубо нарушать закон, рассчитывая на стремительный рост и последующее снисхождение со стороны регуляторов по отношению к экономически и социально значимым игрокам, которые слишком большие и популярные, чтобы их уничтожить [Rahman, Thelen 2019]. Благодаря мощной финансовой поддержке терпеливого венчурного капитала платформенные фирмы готовы к длительным и дорогостоящим судебным тяжбам и гигантским штрафам, чтобы выиграть время и закрепиться на рынке. Особенно этим прославилась компания Uber, которая в ходе мировой экспансии легко шла на нарушение местных законов (например, привлекая водителей без лицензий). Одному из её основателей, Т. Каланчику, приписывают фразу: «Лучше просить прощения, чем спрашивать разрешения» («Don't ask permission, ask forgiveness»)⁵¹.

В итоге осуществляя деятельность в условиях, когда законы неясны, неблагоприятны или даже прямо запрещают деятельность, платформенные компании вовлекаются в «регуляторное предпринимательство» (*regulatory entrepreneurship*) — деятельность, нацеленную на то, чтобы изменить или сформировать благоприятные для бизнеса законы так, чтобы не только увеличить прибыльность, но и обеспечить само существование бизнеса, которое иначе невозможно. В этом случае (в отличие от простого лоббирования) необходимые правовые изменения изначально составляют «важную часть бизнес-плана», а «политическая деятельность, как правило, является основным компонентом их бизнес-моделей» [Pollman, Barry 2017: 393].

Проактивная деятельность платформ не ограничивается правовой средой; их цели более амбициозны и связаны с масштабной перестройкой рынков, экономики и общества в собственных интересах. Цифровые платформы выступают в роли институциональных предпринимателей (*institutional*

⁵¹ М. Цукерберг, в свою очередь, сформулировал императив успеха в платформенной экономике следующим образом: «Двигайся быстро и ломай вещи» («Move fast and break things»).

entrepreneurs) [DiMaggio 1988; Battilana, Leca, Voxenbaum 2009], которые заняты институциональной работой (*institutional work*) по разрушению, трансформации и созданию институтов [Pelzer, Frenken, Boon 2019]⁵². Важной задачей цифровых платформ как нового актора в экономическом и социально-политическом ландшафте является обретение легитимности — «обобщённого восприятия или предположения о том, что действия объекта желательны, подобающи или уместны в рамках какой-либо социально сконструированной системы или норм, ценностей, убеждений и определений» [Suchman 1995: 574]. При этом важно добиться не только когнитивной (правдоподобные объяснения) и прагматической (рациональный расчёт), но и моральной легитимности, которая не связана с личными интересами или прямой выгодой, а основана на суждениях о том, является ли деятельность «правильной». Для того чтобы утвердить новый организационный «здоровый смысл» [Перес 2011] и «концепции контроля» [Флигстин 2013], платформам приходится опираться на имеющиеся культурные ресурсы, хитроумно выстраивая обоснования на основе существующих институциональных логик [Thornton, Ocasio, Lounsbury 2012] и режимов оправдания справедливости [Болтански, Тевено 2013], которые представляют собой системы координат с набором согласованных между собой целей, средств и ценностей.

Существуют различные стратегии, которые могут использовать институциональные предприниматели в своей деятельности: открытое обращение (*open advocacy*); непубличное убеждение (*private persuasion*); представление своего случая как исключительного (*making a case of exception*) и инвестиции с последующим оправданием (*ex ante investment with ex post justification*) [Li, Feng, Jiang 2006]. Используя фрейминг (определённые категории описания) и теоретизацию (представления о причинно-следственных связях), институциональные предприниматели продвигают своё видение будущего, подразумевающее необходимость институциональных изменений, а затем мобилизуют ресурсы с помощью сотрудничества, лоббирования и переговоров с другими значимыми акторами [Pelzer, Frenken, Boon 2019].

Коммерческие платформенные компании выступают под знаменем «шеринговой экономики» (*sharing economy*), или экономики совместного пользования, что, по меткому замечанию Тейлора, представляет собой «триумф артистизма в сфере связей с общественностью» [Taylor 2015]. По мнению критиков, распространение термина «гиг-экономика» тоже «больше похоже на циничную попытку связать проблемную форму занятости с романтикой деятельности по организации развлечений» [Крауч 2020: 13]⁵³. Но и сам термин «платформа» также не лишён популистской привлекательности: платформа — это плоская, открытая площадка, на неё можно опереться [Gillespie 2010]⁵⁴.

Осуществляя «дискурсивную работу» (*discursive work*) [Gillespie 2010], трудовые платформы активно эксплуатируют и продвигают несколько идей, помогающих легитимировать платформенную занятость и гиг-экономику [Codagnone, Karatzogianni, Matthews 2018]: во-первых, это представления о меритократичном «плоском мире» (*flat world*) [Фридман 2007] без границ, в котором «виртуальная миграция» позволяет каждому человеку реализовать свои таланты из любого уголка планеты; во-вторых, это образ «свободного агента» [Пинк 2005], наслаждающегося гибкостью и автономией⁵⁵; в-третьих,

⁵² Понятия «институциональное предпринимательство» и «институциональная работа» позволяют «успешно раскрывать субъектный аспект институциональных изменений, которые осуществляются сознательно, запланированно, именно как изменения тех или иных компонентов действующих институтов» [Тамбовцев 2012: 147].

⁵³ *Gig* (англ.) — это концерт, музыкальное представление, вечеринка с участием музыкальной группы.

⁵⁴ Получивший популярность в России применительно к платформам термин «агрегатор» [Шашитко, Маркова 2017] акцентирует их якобы нейтральный информационно-технологический характер.

⁵⁵ Показательно, что на сайте биржи удалённой работы Upwork индивидов, предоставляющих услуги, именуют талантами (*talents*), а не работниками.

дискурс о небольших подработках, позволяющих получить дополнительные средства категориям населения, которые лишь частично включены в рынок труда (студенты, домохозяйки, пенсионеры и др.)⁵⁶; в-четвёртых, предположение о шансе на возвращение к работе для безработных и частично занятых.

Платформы стремятся обеспечить целостность, логичность и «доказательную базу» своей аргументации. В одном из эмпирических исследований продемонстрировано, как это делает компания Uber [Pelzer, Frenken, Boon 2019]. Она позиционирует себя за пределами сферы такси, утверждая, что является технологической (а не таксомоторной) компанией, при этом настаивая, что законы о такси устарели. С точки зрения теоретизирования Uber выдвигает три различимые причинно-следственные связи: во-первых, заявляет, что за счёт вовлечения недоиспользуемых ресурсов (личных автомобилей) компания вносит вклад в построение устойчивой транспортной системы будущего; во-вторых, компания сформулировала теорию о том, что платформа более эффективно увязывает спрос и предложение, удешевляя поездки и сокращая время ожидания для клиентов (благодаря цифровому матчингу), увеличивая доходы водителей (за счёт большего количества поездок) и сохраняя при этом качество обслуживания (за счёт репутационной системы)⁵⁷; в-третьих, компания разработала аргумент о том, что регулирование всегда естественным образом следует за инновациями. Изошрённые риторические построения подкрепляются выборочным и инструментальным использованием эмпирических данных. Платформенные компании представляют собственные исследования рынка⁵⁸, отчёты об экономических и социальных эффектах своей деятельности и даже привлекают именитых экономистов для написания научных статей, предоставляя им собственные проприетарные датасеты (большие данные) и оплачивая «консультационные услуги»⁵⁹.

Институциональные изменения являются результатом коллективных процессов, в которые вовлечено множество заинтересованных сторон — инноваторы, регуляторы, старожилы рынка (*incumbents*), пользователи и даже непользователи (*non-users*) [Boon, Spruit, Frenken 2019]. Действуя в качестве институциональных предпринимателей, платформы вынуждены учитывать существующую институциональную среду и расклад социальных сил, искать союзников, то есть заниматься коалиционной работой (*coalitional work*) [Marengo, Seidl 2021]. В битвах с регулируемыми органами платформенные компании делают ставку на особенно тесную связь с потребителями, «подключёнными к этим фирмам через устройства, которые они носят каждый день в карманах» [Rahman, Thelen 2019: 180], а в качестве оружия используют свои технологические возможности⁶⁰. Альянс платформенных фирм и лояльных потребителей, которые не желают отказываться от дешёвых и удобных сервисов, во многом формирует политический ландшафт платформенной экономики.

⁵⁶ Интересно, что риторика «булавочных денег» (*pin money*) уже использовалась в 1950–1960-х гг. в США, на заре индустрии временного найма, когда агентства утверждали, что привлекают преимущественно домохозяйки из среднего класса, желающих немного разнообразить свою жизнь и подзаработать [Berg 2016].

⁵⁷ С точки зрения механизмов, способных обеспечить справедливые социальные результаты, платформы не только задевают старый дискурс о «невидимой руке» рынка, но также ссылаются на «беспристрастность» технических систем (алгоритмов) и практику взаимного оценивания.

⁵⁸ Так, глобальная биржа удалённой работы Upwork регулярно публикует исследования, в которых представляет фриланс-экономику (*freelance economy*) в качестве будущего труда (*future of work*). При этом термин «гиг-экономика», имеющий негативные коннотации и тесно связанный с критикой цифровых платформ, последовательно избегается; см. подробнее: <https://www.upwork.com/research>

⁵⁹ Ставший достоянием СМИ массив конфиденциальных документов компании Uber (так называемые Uber files) содержит несколько подобных примеров [Lawrence 2022]. Серьёзную критику в академическом сообществе (см.: [Berg, Johnston 2019]) вызвала статья, одним из авторов которой является известный американский экономист А. Крюгер (бывший советник президента США Б. Обамы) [Hall, Krueger 2018], где доказывалось, что почасовые заработки водителей Uber выше, чем обычных таксистов.

⁶⁰ Так, в 2015 г. компания Uber добавила в своё приложение вкладку DeBlasio, названную в честь мэра Нью-Йорка, противоборствовавшего платформенной экспансии, с помощью которой пользователи могли сообщить городскому правительству о своём неодобрении, одним нажатием кнопки отправив электронное письмо.

В разных национальных контекстах, казалось, внешне сходные шоки, вызванные подрывными платформенными инновациями, трансформируются в различные проблемы, по-разному обсуждаются, мобилизуют разных участников, вдохновляют разные коалиции и, в конце концов, приводят к разным результатам [Thelen 2018; Marengo, Seidl 2021]⁶¹. В плане сравнительного институционального анализа, породившего обширный пласт литературы о моделях капитализма [Шевчук 2008а], можно говорить о различных моделях диджитализации, платформизации, уберизации⁶². Наиболее благоприятная среда для развития цифровых платформ сложилась в США. Неудивительно, что именно здесь базируются глобальные технологические гиганты, а также около трети всех трудовых платформ [Rani et al. 2021: 30]. Децентрализованный и фрагментированный политический ландшафт, слабость организованных интересов, пропотребительская ориентация антимонопольного законодательства, щедрые источники финансирования (венчурный капитал) позволили американским платформам стремительно расти и не встретить серьёзного сопротивления со стороны других акторов [Rahman, Thelen 2019]. Например, в США компании Uber удалось запустить волну дерегулирования, продвигая дискурс об инновациях, эффективности и потребительском выборе; однако в Швеции пришлось пойти на серьёзные уступки и скорректировать бизнес-модель на фоне роста озабоченности подрывом налоговой базы социального государства; в Германии компания потерпела неудачу в противостоянии с сильными профсоюзами и деловыми ассоциациями, выступающими под знаменем защиты хорошо организованных и упорядоченных рынков от несправедливой и разрушительной конкуренции [Thelen 2018].

Различные трудовые вопросы также имеют разное значение в зависимости от институционального и политического контекста. В США центральным вопросом является статус занятости платформенных работников (которых платформы квалифицируют как независимых подрядчиков), поскольку большинство льгот основаны на взносах, начисляемых только работникам согласно стандартным трудовым договорам. При этом в универсалистских государствах всеобщего благосостояния (например, в Швеции и Дании) этот вопрос не имеет такого резонанса, так как получение основных социальных благ (здравоохранение, пенсии и др.) не так сильно зависит от статуса занятости работника [Thelen 2018].

Заключение

В данной статье мы попытались дать свою версию ответов на вопросы, что собой представляют цифровые платформы и что они делают на рынке труда. Для этого используются пять категорий анализа: платформы рассматриваются как организационная инновация, новая модель платформенной фирмы-медиатора, рыночная инфраструктура, частный регулятор и институциональный предприниматель. Хотя эти категории тесно взаимосвязаны и в различных интерпретациях, представленных в литературе, пересекаются, каждая из них тем не менее обладает самостоятельным смысловым ядром. Категории включены в концептуальную схему: последовательно вводятся в анализ, надстраиваясь одна над другой, углубляя проблематизацию роли цифровых платформ на примере трудовых платформ и гиг-экономики.

⁶¹ Важно учитывать не только то, что платформенные компании действуют в разной внешней среде, но и то, что их связь с этой средой различна [Контарева 2021]. Так, платформы локального труда (например, сервисы такси, доставки, бытовых личных услуг) сильнее укоренены в национальных и местных контекстах, то есть больше зависят от материальной инфраструктуры, регулирования или базы пользователей в конкретной локации. Биржи удалённой работы, напротив, не привязаны к определённому месту и извлекают выгоду из глобальных операций.

⁶² Сравнительные исследования платформизации разворачиваются по двум направлениям: во-первых, на примере отдельных кейсов анализируется процесс встраивания платформенных компаний в национальные модели капитализма [Thelen 2018; Mercier-Roy, Mailhot 2019; Pelzer, Frenken, Boon 2019; Lanamäki, Tuvikene 2022]; во-вторых, обсуждается формирование национальных моделей платформенного капитализма [Boyer 2021], в том числе российской [Шевчук 2022].

Предложенная схема не только демонстрирует логику анализа, но и в определённой мере отражает исторический процесс становления и развития платформенной экономики, по мере которого роль цифровых платформ эволюционировала, расширялась и усложнялась. Кратко это можно представить следующим образом: цифровые платформы представляют собой радикальную организационную инновацию, построенную на технологиях, способных эффективно координировать деятельность рассредоточенных агентов, не требуя их пространственного, темпорального и организационного соприсутствия. Это способствует развитию бизнеса, получающего выгоду от координации внешних по отношению к фирме работников и ресурсов. Предоставляемые платформами средства связи между экономическими агентами постепенно приобретают системный инфраструктурный характер, формируя базовые условия функционирования цифровых рынков. Имея возможность в одностороннем порядке устанавливать правила игры и осуществлять алгоритмическое управление, платформы превращаются в частных регуляторов обособленных рынков, конкурируя с государством. Чтобы укрепить и легитимировать свою власть (и общую модель гиг-экономики), платформы активно вовлекаются в политический процесс с целью социальной реорганизации рынков и общей институциональной перестройки. На этом этапе концептуальная схема закольцовывается, и мы возвращаемся к тому, что платформы представляют собой социальную инновацию, в процессе диффузии которой должны быть разрешены наиболее острые противоречия платформенной экономики, связанные с бизнес-моделью фирмы-медиатора, её ролью как инфраструктуры, частного регулятора и институционального предпринимателя.

Предложенная концептуальная схема способна пролить свет на многие проблемы, обсуждаемые в связи с платформами в литературе по социологии труда и занятости (см. табл. 1). Она может применяться для анализа деятельности отдельных платформ, функционирования конкретных платформенных рынков, формирования национальных моделей платформенной экономики. В статье предлагается системный взгляд на роль трудовых платформ, хотя элементы концептуальной схемы могут использоваться и отдельно. Однако при выборе определённого ракурса важно сохранять общую перспективу и учитывать взаимосвязи между различными категориями. Например, анализ платформ как инфраструктуры невозможен без понимания их роли в качестве медиатора в рамках особых трёхсторонних отношений, а обсуждение платформ как частного регулятора не имеет большой ценности, если платформы не являются социально значимой инфраструктурой. Социальные оценки деятельности трудовых платформ, а также подходы к регулированию гиг-экономики будут различаться в зависимости от того, как (и в каком соотношении) мы будем видеть платформы — в роли инноваторов, посредников-медиаторов, инфраструктуры, частных регуляторов или институциональных предпринимателей. Акцент на технологических инновациях и исключительно посредническом характере деятельности платформ может привести к выводам о полезности более либерального режима регулирования. Напротив, из осознания платформ как социально значимой инфраструктуры, самостоятельного источника власти и влияния в экономике вытекают представления о необходимости более жёсткого государственного регулирования и общественного контроля. Нарастающие попытки разработки и внедрения альтернативных платформенных моделей [Scholz, Schneider 2017; Vergne 2020; Schor, Eddy 2022] направлены прежде всего на модификацию роли платформы в качестве медиатора (например, путём децентрализации) и регулятора (например, в рамках кооперативной модели), в том числе на основе инновационных технологических решений (например, технологии блокчейна), но оставляют неизменной роль платформы как инфраструктуры и потребуют значительной институциональной работы по легализации и легитимации новых решений.

Таблица 1

Категории и проблематика исследований гиг-экономики

Основные категории	Примеры сопутствующих категорий	Примеры исследовательской проблематики	Примеры исследований
Организационная инновация	Радикальная инновация, технико-экономическая парадигма	Технологические основы гиг-экономики	[Bodrožić, Adler 2022] [Grabher, König 2020]
	Диффузия инноваций, платформизация, уберизация	Историческая эволюция и перспективы развития гиг-экономики	[Fernández-Macías 2018]
	Подрывная инновация, созидательное разрушение, встречное движение (маятник Поланьи)		
Фирма-медиатор	Трёхсторонние отношения, медиация, матчинг, кооптация	Платформенные бизнес-модели и стратегии	[Паркер, Альстин, Чаудари 2017]
	Организация за пределами организации, метаорганизация	Способы хозяйственной координации	[Davis 2016] [Grabher, Tuijl 2020]
	Централизованная платформа	Организационные границы	[Kenney, Zysman 2019]
	Платформенный работник		
Инфраструктура	Монополизация и олигополизация рынков	Роль цифровых платформ на рынках труда	[Peck, Phillips 2020] [Plantin et al. 2018]
	Инфраструктурный контроль, инфраструктурная зависимость, инфраструктурная рента	Антимонопольная политика	[Sadowski 2020] [Doorn, Vijay 2021]
	Мегаплатформа и отраслевая (трудо-вая) платформа	Платформы в геополитике	
Частный регулятор	Ненейтральный посредник, конфигура-тор рынка	Властные отношения в гиг-экономике	[Boudreau, Hagiu 2009] [Frenken, Fuenfschilling 2021]
	Платформенная власть	Государственное регулирование платформенной занятости	[Lehdonvirta 2022]
	Неконтракт	Альтернативные модели трудовых платформ	[Kirchner, Schüßler 2019]
	Алгоритмическое управление, не-видимая клетка		
Институциональный пред-приниматель	Регуляторный арбитраж, регуляторное предпринимательство,	Развитие конкретных платформенных фирм	[Codagnone, Karatzogi-anni, Matthews 2018]
	Институциональная работа	Национальные модели гиг-экономики	[Marenco, Seidl 2021]
	Коалиционная работа		[Pelzer, Frenken, Boon 2019]
	Дискурсивная работа, фрейминг, теоретизирование		[Thelen 2018]

Ограничения данной работы во многом обусловлены её форматом, задачами, а также общими проблемами исследований платформенной экономики.

Во-первых, статья не даёт окончательного ответа на вопрос, что собой представляет цифровая платформа как организационная форма. Мы сознательно отказались от попытки определить её через какой-либо один концепт (двусторонний рынок [Rochet, Tirole 2006], корпорацию [Frenken, Fuenfschilling 2021], гибридную организацию [Schüßler et al. 2021], организационную форму Мёбиуса [Старк, Паис 2021] и др.), а пошли по пути раскрытия нескольких важных характеристик, которые позволяют глубже понять роль трудовых платформ в трансформации занятости.

Во-вторых, формат журнальной статьи не позволяет произвести системное и всеобъемлющее применение предложенной концептуальной схемы к анализу гиг-экономики. Такую задачу мы не ставили,

а ограничились лишь отдельными примерами, которые демонстрируют её исследовательский потенциал.

В-третьих, для платформенных исследований в целом характерны обобщения на основе анализа всего нескольких крупных компаний (например, Uber), что может привести к значительным смещениям. Определённым оправданием может служить то, что эти компании занимают доминирующие рыночные позиции и в существенной степени являются моделью как для других платформ, так и для государственных органов, разрабатывающих подходы к регулированию гиг-экономики. Более серьёзный вызов связан с необходимостью включения в анализ новых организационных форм, появляющихся в качестве альтернативы частным централизованным платформам, таким как платформенные кооперативы [Scholz, Schneider 2017; Schor, Eddy 2022] и особенно децентрализованные трудовые платформы на основе технологии блокчейна [Shafiei Gol, Avital, Stein 2019; Vergne 2020].

В-четвёртых, в данной статье развивается критический взгляд на проблемы, обостряющиеся в ходе развития платформенной экономики, оставляя за скобками многие положительные эффекты для бизнеса, потребителей, работников и экономики в целом. Осознание этих проблем позволит сбалансировать негативные тенденции: обеспечить не только инновационный и экономически эффективный, но и социально ориентированный путь развития экономики, как уже неоднократно случалось в истории.

Литература

- Болтански Л., Тевено Л. 2013. *Критика и обоснование справедливости: очерки социологии градов*. М.: Новое литературное обозрение.
- Глазьев С. Ю. 1993. *Теория долгосрочного технико-экономического развития*. М.: ВладДар.
- Зубофф Ш. 2022. *Эпоха надзорного капитализма. Битва за человеческое будущее на новых рубежах власти*. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Кастельс М. 2000. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Коваленко А. И. 2016. Проблематика исследований многосторонних платформ. *Современная конкуренция*. 13 (3): 64–90.
- Коваленко А. И. 2021. Отказ от благосостояния потребителя при антитрасте цифровых платформ. *Современная конкуренция*. 15 (3): 93–105.
- Козина И. М. 2013. Работники заёмного труда. *Социологические исследования*. 5: 19–31.
- Коновалов И. А. 2023. Теория процесса труда: от тейлоризма к алгоритмическому менеджменту. *Экономическая социология*. 24 (2): 109–167. URL: <https://ecsoc.hse.ru>
- Контарева А. Ю. 2021. Платформы как рынки, архитектуры, экосистемы: обзор основных подходов к изучению интернет-компаний. *Социология власти*. 33 (1): 169–192.
- Крауч К. 2020. *Победит ли гиг-экономика?* М.: Изд. дом ВШЭ.
- Малоун Т. У. 2006. *Труд в новом столетии. Как новые формы бизнеса влияют на организации, стиль управления и вашу жизнь*. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес».

- Паркер Д., Альстин М., Чаудари С. 2017. *Революция платформ. Как сетевые рынки меняют экономику и как заставить их работать на вас*. М.: Манн, Иванов и Фербер.
- Перес К. 2011. *Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания*. М.: Дело.
- Пикетти Т. 2015. *Капитал в XXI веке*. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Пинк Д. 2005. *Нация свободных агентов: как новые независимые работники меняют жизнь Америки*. М.: Секрет фирмы.
- Поланьи К. 2002. *Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Радаев В. В. 2003. Обычные и инновационные практики в деятельности российского среднего класса. *Мир России. Социология. Этнология*. 12 (4): 19–31.
- Радаев В. В. 2022. Экспансия платформ как вызов социологии. *Социологические исследования*. 12: 15–28.
- Синявская О. В. et al. 2022. *Платформенная занятость в России: масштабы, мотивы и барьеры участия*. М.: НИУ ВШЭ. URL: <https://publications.hse.ru/books/704045010>
- Срничек Н. 2019. *Капитализм платформ*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Старк Д., Паис И. 2021. Алгоритмическое управление в экономике платформ. *Экономическая социология*. 22 (3): 71–103. URL: <https://ecsoc.hse.ru/>
- Стребков Д. О., Шевчук А. В. 2011. Электронная самозанятость в России. *Вопросы экономики*. 10: 91–112.
- Стребков Д. О., Шевчук А. В. 2022. *Что мы знаем о фрилансерах? Социология свободной занятости*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Тамбовцев В. Л. 2012. Институциональные изменения: к проблеме микрооснований теории. *Общественные науки и современность*. 5: 140–150.
- Флигстин Н. 2013. *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Фридман Т. 2007. *Плоский мир. Краткая история XXI века*. М.: АСТ.
- Чесалина О. В. 2020. Социальное обеспечение дистанционных работников и лиц, работающих через цифровые платформы труда: транснациональная перспектива. В сб.: Хохлов Е. Б. (отв. ред.). *Ежегодник трудового права*. Вып. 10. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та; 300–307.
- Шаститко А. Е., Маркова О. А. 2017. Агрегаторы вокруг нас: новая реальность и подходы к исследованию. *Общественные науки и современность*. 4: 5–15.
- Шваб К. 2016. *Четвертая промышленная революция*. М.: ЭКСМО.

- Шевчук А. В. 2008а. Модели современного капитализма: основы сравнительного институционального анализа. *Экономическая социология*. 9 (5): 17–29. URL: <https://ecsoc.hse.ru/>
- Шевчук А. В. 2008б. Самозанятость в информационной экономике: основные понятия и типы. *Экономическая социология*. 9 (1): 51–64. URL: <https://publications.hse.ru/pubs/share/folder/gwr0lzsy80/200883117.pdf>
- Шевчук А. В. 2010. Границы автономии: феномен «зависимой» самозанятости. *Социологический журнал*. 3: 35–51.
- Шевчук А. В. 2020. От фабрики к платформе: автономия и контроль в цифровой экономике. *Социология власти*. 1: 30–54.
- Шевчук А. В. 2022. Труд и власть в российской модели платформенного капитализма. *Социология власти*. 34 (3–4): 128–155.
- Яблонский С. А. 2013. Многосторонние платформы и рынки: основные подходы, концепции и практики. *Российский журнал менеджмента*. 4: 57–78.
- Aguinis H., Lawal S. 2013. eLancing: A Review and Research Agenda for Bridging the Science-Practice Gap. *Human Resource Management Review*. 23 (1): 6–17.
- Ahrne G., Aspers P., Brunsson N. 2015. The Organization of Markets. *Organization Studies*. 36 (1): 7–27.
- Ahrne G., Brunsson N. 2011. Organization Outside Organizations: The Significance of Partial Organization. *Organization*. 18 (1): 83–104.
- Altman E. et al. 2021. The Future of Work is Through Workforce Ecosystems. *MIT Sloan Management Review*. 62 (2): 1–4.
- Andersson Schwarz J. 2017. Platform Logic: An Interdisciplinary Approach to the Platform-Based Economy. *Policy & Internet*. 9 (4): 374–394.
- Autor D. H. 2001. Wiring the Labor Market. *Journal of Economic Perspectives*. 15 (1): 25–40.
- Barley S., Kunda G. 2004. *Gurus, Hired Guns, and Warm Bodies: Itinerant Experts in a Knowledge Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Battilana J., Leca B., Boxenbaum E. 2009. How Actors Change Institutions: Towards a Theory of Institutional Entrepreneurship. *The Academy of Management Annals*. 3 (1): 65–107.
- Berg J. 2016. Income Security in the On-Demand Economy: Findings and Policy Lessons from a Survey of Crowdworkers. *Comparative Labor Law & Policy Journal*. 37 (3): 506–543.
- Berg J., Johnston H. 2019. Too Good to Be True? A Comment on Hall and Krueger’s Analysis of the Labor Market for Uber’s Driver-Partners. *ILR Review*. 72 (1): 39–68.
- Bodrožić Z., Adler P. 2022. Alternative Futures for the Digital Transformation: A Macro-Level Schumpeterian Perspective. *Organization Science*. 33 (1): 105–125.

- Boon W., Spruit K., Frenken K. 2019. Collective Institutional Work: The Case of Airbnb in Amsterdam, London and New York. *Industry and Innovation*. 26 (8): 898–919.
- Boudreau K., Hagiu A. 2009. Platform Rules: Multi-Sided Platforms as Regulators. In: Gawer A. (ed.) *Platforms, Markets and Innovation*. Cheltenham: Edward Elgar; 163–191.
- Boyer R. 2021. Platform Capitalism: A Socio-Economic Analysis. *Socio-Economic Review*. 20 (4): 1857–1879.
- Buhr W. 2003. *What is Infrastructure?* Working Paper. No. 107–03. Universität Siegen. URL: <http://hdl.handle.net/10419/83199>
- Carolan M. 2018. Big Data and Food Retail: Nudging out Citizens by Creating Dependent Consumers. *Geoforum*. 90: 142–150.
- Chase-Dunn C., Álvarez A., Liao Y. 2023. Waves of Structural Deglobalization: A World-Systems Perspective. *Social Sciences* 12 (5): 1–22.
- Christophers B. 2023. The Rentierization of the United Kingdom Economy. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 55 (6): 1438–1470.
- Cioffi J., Kenney M., Zysman J. 2022. Platform Power and Regulatory Politics: Polanyi for the Twenty-First Century. *New Political Economy*. 27 (5): 820–837.
- Codagnone C., Karatzogianni A., Matthews J. 2018. *Platform Economics: Rhetoric and Reality in the 'Sharing Economy'*. Bingley: Emerald Group Publishing.
- Cohen J. 2019. Surveillance Capitalism as Legal Entrepreneurship. Review of Zuboff's *The Age of Surveillance Capitalism*. *Surveillance & Society*. 17 (1/2): 240–245.
- Constantinides P., Henfridsson O., Parker G. 2018. Platforms and Infrastructures in the Digital Age. *Information Systems Research*. 29 (2): 253–523.
- Cutolo D., Kenney M. 2020. Platform-Dependent Entrepreneurs: Power Asymmetries, Risks, and Strategies in the Platform Economy. *Academy of Management Perspectives*. 35 (4): 584–605.
- Davis G. 2016. What Might Replace the Modern Corporation: Uberization and the Web Page Enterprise. *Seattle University Law Review*. 39: 501–515.
- DiMaggio P. 1988. Interest and Agency in Institutional Theory. In: Zucker L. (ed.) *Research on Institutional Patterns: Environment and Culture*. Cambridge: Ballinger Publishing Co.; 3–21.
- Doorn N. van, Vijay D. 2021. Gig Work as Migrant Work: The Platformization of Migration Infrastructure. *Environment and Planning A: Economy and Space*. URL: <https://doi.org/10.1177/0308518X211065049Dunne>
- Dunne N. 2021. Platforms as Regulators. *Journal of Antitrust Enforcement*. 9 (2): 244–269.
- Elert N., Henrekson M. 2016. Evasive Entrepreneurship. *Small Business Economics*. 47: 95–113.

- Evans D., Schmalensee R. *Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms*. Boston: Harvard Business Review Press.
- Ezrachi A., Stucke M. 2022. *How Big-Tech Barons Smash Innovation and How to Strike Back*. New York: Harper Business.
- Farrell H., Newman A. 2019. Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion. *International Security*. 44 (1): 42–79.
- Fernández-Macías E. 2018. *Automation, Digitalisation and Platforms: Implications for Work and Employment*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Fisman R., Sullivan T. 2016. Everything We Know About Platforms We Learned from Medieval France. *Harvard Business Review*. March, 24. URL: <https://hbr.org/2016/03/everything-we-know-about-platforms-we-learned-from-medieval-france>
- Freeman C., Louçã F. 2001. *As Time Goes By: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*. Oxford: Oxford University Press.
- Frenken K., Fuenfschilling L. 2021. The Rise of Online Platforms and the Triumph of the Corporation. *Sociologica*. 14 (3): 101–113.
- Frenken K. et al. 2020. An Institutional Logics Perspective on the Gig Economy. In: Mauer I. (ed.) *Theorizing the Sharing Economy: Variety and Trajectories of New Forms of Organizing*. Bingley: Emerald Publishing Limited; 83–105.
- Gareis K. 2002. eLancing The Future of Work? In: Stanford-Smith B., Chiozza E., Edin N. (eds) *Challenges and Achievements in E-Business and E-Work*. Vol. 1. Amsterdam: IOS Press; 448–458.
- Gareis K., Mentrup A. 2001. *Virtualisation of Labour Market Transactions: Technological Potential and Status Quo*. STAR Issue Report Nr. 7. doi: <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.21812.55688>
- Gawer A. 2022. Digital Platforms and Ecosystems: Remarks on the Dominant Organizational Forms of the Digital Age. *Innovation*. 24 (1): 110–124.
- Gereffi G. 1994. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. In: Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds) *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Praeger; 95–122.
- Gillespie T. 2010. The Politics of ‘Platforms’. *New Media & Society*. 12 (3): 347–364.
- Gleiss A., Kohlhagen M., Pousttchi K. 2021. An Apple a Day – How the Platform Economy Impacts Value Creation in the Healthcare Market. *Electronic Markets*. 31 (4): 849–876.
- Grabher G., König J. 2020. Disruption, Embedded. A Polanyian Framing of the Platform Economy. *Sociologica*. 14 (1): 95–118.
- Grabher G., Tuijl E. van. 2020. Uber-Production: From Global Networks to Digital Platforms. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 52 (5): 1005–1016.

- Graham M., Anwar M. 2019. The Global Gig Economy: Towards a Planetary Labour Market? *First Monday*. 24 (4). URL: <https://firstmonday.org/ojs/index.php/fm/article/view/9913/7748>
- Hall J., Krueger A. 2018. An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States. *ILR Review*. 71 (3): 705–732.
- Horton J. 2010. Online Labor Markets. In: Saberi A (ed.) *Internet and Network Economics*. Berlin; Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg; 515–522.
- Huws U., Spencer N., Syrdal D. 2018. Online, On Call: The Spread of Digitally Organised Just-in-Time Working and Its Implications for Standard Employment Models. *New Technology, Work and Employment*. 33 (2): 113–129.
- Kalleberg A., Dunn M. 2016. Good Jobs, Bad Jobs in the Gig Economy. *Perspectives on Work*. 20 (1–2): 10–14.
- Kalleberg A., Reynolds J., Marsden P. 2003. Externalizing Employment: Flexible Staffing Arrangements in US Organizations. *Social Science Research*. 32 (4): 525–552.
- Kässi O., Lehdonvirta V., Stephany F. 2021. How Many Online Workers Are There in the World? A Data-Driven Assessment. *Open Research Europe*. 1: 53. URL: <https://open-research-europe.ec.europa.eu/articles/1-53/v4>
- Kenney M., Bearson D., Zysman J. 2021. The Platform Economy Matures: Measuring Pervasiveness and Exploring Power. *Socio-Economic Review*. 19 (4): 1451–1483.
- Kenney M., Zysman J. 2016. The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science and Technology*. 32 (3): 61–69.
- Kenney M., Zysman J. 2019. Work and Value Creation in the Platform Economy. In: Vallas S., Kovalainen A. (eds) *Work and Labor in the Digital Age*. Research in the Sociology of Work. No. 33. Bingley: Emerald Publishing Limited; 13–41.
- Kirchner S., Schüßler E. 2019. The Organization of Digital Marketplaces: Unmasking the Role of Internet Platforms in the Sharing Economy. In: Ahrne G., Brunsson N. (eds) *Organization Outside Organization*. Cambridge: Cambridge University Press; 131–154.
- Kornberger M., Pflueger D., Mouritsen J. 2017. Evaluative Infrastructures: Accounting for Platform Organization. *Accounting, Organizations and Society*. 30: 79–95.
- Kretschmer T. et al. 2022. Platform Ecosystems as Meta-Organizations: Implications for Platform Strategies. *Strategic Management Journal*. 43 (3): 405–424.
- Lanamäki A., Tuvikene T. 2022. Framing Digital Future: Selective Formalization and Legitimation of Ridehailing Platforms in Estonia. *Geoforum*. 136: 283–292.
- Larkin B. 2013. The Politics and Poetics of Infrastructure. *Annual Review of Anthropology*. 42: 327–343.
- Lawrence F. 2022. Uber Paid Academics Six-Figure Sums for Research to Feed to the Media. *The Guardian*. July, 12. URL: <https://www.theguardian.com/news/2022/jul/12/uber-paid-academics-six-figure-sums-for-research-to-feed-to-the-media>

- Lehdonvirta V. 2022. *Cloud Empires: How Digital Platforms Are Overtaking the State and How We Can Regain Control*. Cambridge: MIT Press.
- Li D., Feng J., Jiang H. 2006. Institutional Entrepreneurs. *American Economic Review*. 96 (2): 358–362.
- Malone T., Laubacher R. 1998. The Dawn of the E-Lance Economy. *Harvard Business Review*. 76 (5): 144–152.
- Marenco M., Seidl T. 2021. The Discursive Construction of Digitalization: A Comparative Analysis of National Discourses on the Digital Future of Work. *European Political Science Review*. 13 (3): 391–409.
- Mercier-Roy M., Mailhot C. 2019. What's in an App? Investigating the Moral Struggles Behind a Sharing Economy Device. *Journal of Business Ethics*. 159 (4): 977–996.
- Muller Z. 2020. Algorithmic Harms to Workers in the Platform Economy: The Case of Uber. *Columbia Journal of Law and Social Problems*. 53 (2): 167–210.
- Nechushtai E. 2018. Could Digital Platforms Capture the Media through Infrastructure? *Journalism*. 19 (8): 1043–1058.
- Nölke A., May C. 2019. Liberal Versus Organised Capitalism: A Historical-Comparative Perspective. In: Geröcs T., Szanyi M. (eds) *Market Liberalism and Economic Patriotism in the Capitalist World-System*. Cham: Springer; 21–42.
- Osnowitz D. 2010. *Freelancing Expertise: Contract Professionals in the New Economy*. Ithaca; New York: Cornell University Press.
- Peck J., Phillips R. 2020. The Platform Conjuncture. *Sociologica*. 14 (3): 73–99.
- Pelzer P., Frenken K., Boon W. 2019. Institutional Entrepreneurship in the Platform Economy: How Uber Tried (and Failed) to Change the Dutch Taxi Law. *Environmental Innovation and Societal Transitions*. 33: 1–12.
- Perez C. 2016. Capitalism, Technology and a Green Global Golden Age: The Role of History in Helping to Shape the Future. *Rethinking Capitalism: Economics and Policy for Sustainable and Inclusive Growth*. Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell; 191–217.
- Perez C., Murray-Leach T. 2022. *Technological Revolutions: Which Ones, How Many and Why it Matters-A Neo-Schumpeterian View*. Historical Background Paper. WP7-D7. London: BEYOND4.0.
- Piasna A., Zwysen W., Drahokoupil J. 2022. *The Platform Economy in Europe: Results from the Second ETUI Internet and Platform Work Survey (IPWS)*. Working paper. Brussels: ETUI. doi: 10.2139/ssrn.4042629. URL: <https://www.etui.org/publications/platform-economy-europe>
- Plantin J.-C., De Seta G. 2019. WeChat as Infrastructure: The Techno-Nationalist Shaping of Chinese Digital Platforms. *Chinese Journal of Communication*. 12 (3): 257–273.
- Plantin J.-C. et al. 2018. Infrastructure Studies Meet Platform Studies in the Age of Google and Facebook. *New Media & Society* 20 (1): 293–310.

- Pollman E. 2019. Tech, Regulatory Arbitrage, and Limits. *European Business Organization Law Review*. 20 (3): 567–590.
- Pollman E., Barry J. 2017. Regulatory Entrepreneurship. *Southern California Law Review*. 90 (3): 383–448.
- Powell W. 2017. A Sociologist Looks at Crowds: Innovation or Invention? *Strategic Organization*. 15 (2): 289–297.
- Rahman H. 2021. The Invisible Cage: Workers' Reactivity to Opaque Algorithmic Evaluations. *Administrative Science Quarterly*. 66 (4): 945–988.
- Rahman K., Thelen K. 2019. The Rise of the Platform Business Model and the Transformation of Twenty-First-Century Capitalism. *Politics & Society*. 47 (2): 177–204.
- Rani U. et al. 2021. *World Employment and Social Outlook: The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work*. Geneva: International Labour Organisation.
- Rochet J., Tirole J. 2006. Two-Sided Markets: A Progress Report. *The RAND Journal of Economics*. 37 (3): 645–667.
- Rogers E. 2003. *Diffusion of Innovations*. 5th edn. New York: Free Press.
- Sadowski J. 2020. The Internet of Landlords: Digital Platforms and New Mechanisms of Rentier Capitalism. *Antipode*. 52 (2): 562–580.
- Sarma S., Sun S. 2017. The Genesis of Fabless Business Model: Institutional Entrepreneurs in an Adaptive Ecosystem. *Asia Pacific Journal of Management*. 34: 587–617.
- Schmitz L., Seidl T. 2022. Protecting, Transforming, and Projecting the Single Market. Open Strategic Autonomy and Digital Sovereignty in the EU's Trade and Digital Policies. *SocArXiv*. URL: <https://osf.io/preprints/socarxiv/wjb64/>
- Scholz T., Schneider N. 2017. *Ours to Hack and to Own: The Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*. New York: OR Books.
- Schor J. 2020. *After the Gig: How the Sharing Economy Got Hijacked and How to Win It Back*. Oakland, CA: University of California Press.
- Schor J., Eddy S. 2022. The Just and Democratic Platform? Possibilities of Platform Cooperativism. In: Allen D., Benkler Y., Downey L. (eds) *Political Economy of Justice*. Chicago: University of Chicago Press; 263–290.
- Schüßler E. et al. 2021. Between Mutuality, Autonomy and Domination: Rethinking Digital Platforms as Contested Relational Structures. *Socio-Economic Review*. 19 (4): 1217–1243.
- Shafiei Gol E., Avital M., Stein M. 2019. Crowdwork Platforms: Juxtaposing Centralized and Decentralized Governance. In: *Proceedings of the 27th European Conference on Information Systems: Information Systems for a Sharing Society (ECIS 2019)*. Stockholm & Uppsala, Sweden, June 8–14, 2019. Stockholm: Stockholm University. URL: https://aisel.aisnet.org/ecis2019_rp/110/

- Srnicek N. 2021. Value, Rent and Platform Capitalism. In: Haidar J., Keune M (eds) *Work and Labour Relations in Global Platform Capitalism*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing; 29–45.
- Stephany F. et al. 2021. Online Labour Index 2020: New Ways to Measure the World's Remote Freelancing Market. *Big Data & Society*. 8 (2): 1–7.
- Suchman M. 1995. Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. *Academy of Management Review*. 20 (3): 571–610.
- Taylor T. 2015. *The Sharing Economy*. URL: <https://conversableeconomist.blogspot.com/2015/05/the-sharing-economy.html>
- Thelen K. 2018. Regulating Uber: The Politics of the Platform Economy in Europe and the United States. *Perspectives on Politics*. 16 (4): 938–953.
- Thornton P., Ocasio W., Lounsbury M. 2012. *The Institutional Logics Perspective: A New Approach to Culture, Structure and Process*. Oxford: Oxford University Press.
- Tusikov N. 2016. *Chokepoints: Global Private Regulation on the Internet*. Berkeley: University of California Press.
- Ulfbeck V., Petersen C., Hansen O. 2018. Platforms as Private Governance Systems —The Example of Airbnb. *Nordic Journal of Commercial Law*. 1: 24–24.
- Vallas S., Schor J. 2020. What Do Platforms Do? Understanding the Gig Economy. *Annual Review of Sociology*. 46 (1): 273–294.
- Vergne J. 2020. Decentralized vs. Distributed Organization: Blockchain, Machine Learning and the Future of the Digital Platform. *Organization Theory*. 1 (4): 1–26.
- Watkins E., Stark D. 2018. The Möbius Organizational Form: Make, Buy, Cooperate, or Co-Opt? *Sociologica*. 12 (1): 65–80.
- Weber C. et al. 2021. Steering the Transition from Informal to Formal Service Provision: Labor Platforms in Emerging-Market Countries. *Socio-Economic Review*. 19 (4): 1315–1344.
- Weil D. 2014. *The Fissured Workplace: Why Work Became so Bad for so Many and What Can Be Done to Improve It*. Cambridge: Harvard University Press.
- Werbach K., Zaring D. 2022. Systemically Important Technology. *Texas Law Review*. 101 (4). URL: <https://texaslawreview.org/systemically-important-technology/>
- Woodcock J., Graham M. 2020. *The Gig Economy: A Critical Introduction*. Cambridge: Polity.
- Zheng W. 2022. Corporations as Private Regulators. *University of Michigan Journal of Law Reform*. 55 (3): 649–690.

NEW TEXTS

Andrey Shevchuk

Theorizing Digital Platforms: A Conceptual Framework for the Gig Economy

SHEVCHUK, Andrey —

PhD, Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic sociology, Department of Sociology, HSE University. Address: 11 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

Abstract

Contemporary sociology of work pays increasing attention to the study of the work experiences of individuals engaged in digital labour platforms. However, for a deeper understanding of the gig economy, this approach needs to be complemented by an analysis of the digital platforms as organizational structures and social actors. This article proposes a conceptual framework for such analysis, drawing on theoretical insights from economic sociology, institutionalism, and political economy. The role of digital platforms is problematized through the five key categories (organizational innovation, mediator, market infrastructure, private regulator, institutional entrepreneur), which are systematically integrated into the analysis. Digital platforms represent a radical organizational innovation built on technologies capable of effectively coordinating the activities of dispersed agents without requiring their spatial, temporal, or organizational co-presence. This facilitates the growth of businesses benefiting from the mediation of external workers and resources. The communication means facilitated by platforms gradually transform into systemic infrastructure, shaping the fundamental conditions for market functioning. With the ability to unilaterally establish “rules of the game” and exercise algorithmic control, platforms evolve into private market regulators, competing with the state. To strengthen and legitimize their power, platforms actively engage in the political process with the aim of social market reorganization and overall institutional restructuring. At this stage, the conceptual framework loops back to the idea that platforms represent an innovation, the diffusion of which must address the most acute social contradictions related to the role of platforms as mediators, infrastructures, private regulators, and institutional entrepreneurs.

The article demonstrates how the proposed categories can be applied to the analysis of various gig economy issues.

Keywords: sociology of markets; digital platforms; platform economy; gig economy; platform work; market infrastructure; institutional entrepreneurship; labor market regulation.

Acknowledgments

The study was carried out as part of the HSE Program for Fundamental Research in 2023.

References

- Aguinis H., Lawal S. (2013) eLancing: A Review and Research Agenda for Bridging the Science-Practice Gap. *Human Resource Management Review*, vol. 23, no 1, pp. 6–17.
- Ahrne G., Aspers P., Brunsson N. (2015) The Organization of Markets. *Organization Studies*, vol. 36, no 1, pp. 7–27.

- Ahrne G., Brunsson N. (2011) Organization Outside Organizations: The Significance of Partial Organization. *Organization*, vol. 18, no 1, pp. 83–104.
- Altman E., Kiron D., Schwartz J., Jones R. (2021) The Future of Work is Through Workforce Ecosystems. *MIT Sloan Management Review*, vol. 62, no 2, pp. 1–4.
- Andersson Schwarz J. (2017) Platform Logic: An Interdisciplinary Approach to the Platform-Based Economy. *Policy & Internet*, vol. 9, no 4, pp. 374–394.
- Autor D. (2001) Wiring the Labor Market. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no 1, pp. 25–40.
- Barley S., Kunda G. (2004) *Gurus, Hired Guns, and Warm Bodies: Itinerant Experts in a Knowledge Economy*, Princeton: Princeton University Press.
- Battilana J., Leca B., Boxenbaum E. (2009) How Actors Change Institutions: Towards a Theory of Institutional Entrepreneurship. *The Academy of Management Annals*, vol. 3, no 1, pp. 65–107.
- Berg J. (2016) Income Security in the On-Demand Economy: Findings and Policy Lessons from a Survey of Crowdworkers. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, vol. 37, no 3, pp. 506–543.
- Berg J., Johnston H. (2019) Too Good to Be True? A Comment on Hall and Krueger’s Analysis of the Labor Market for Uber’s Driver-Partners. *ILR Review*, vol. 72, no 1, pp. 39–68.
- Bodrožić Z., Adler P. (2022) Alternative Futures for the Digital Transformation: A Macro-Level Schumpeterian Perspective. *Organization Science*, vol. 33, no 1, pp. 105–125.
- Boltanski L., Chiapello E. (2011) *Novyi dukh kapitalizma*, [The New Spirit of Capitalism], Moscow: New Literary Review Publishing House (in Russian).
- Boon W., Spruit K., Frenken K. (2019) Collective Institutional Work: The Case of Airbnb in Amsterdam, London and New York. *Industry and Innovation*, vol. 26, no 8, pp. 898–919.
- Boudreau K., Hagiu A. (2009) Platform Rules: Multi-Sided Platforms as Regulators. *Platforms, Markets and Innovation* (ed. A. Gawer), Cheltenham: Edward Elgar, pp. 163–191.
- Boyer R. (2022) Platform Capitalism: A Socio-Economic Analysis. *Socio-Economic Review*, vol. 20, no 4, pp. 1857–1879.
- Buhr W. (2003) *What is Infrastructure?* Working Paper, no 107–03. Universität Siegen. Available at: <http://hdl.handle.net/10419/83199> (accessed 16 November 2023).
- Carolan M. (2018) Big Data and Food Retail: Nudging out Citizens by Creating Dependent Consumers. *Geoforum*, vol. 90, pp. 142–150.
- Castells M. (2000) *Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kul'tura* [The Information Age: Economy, Society and Culture], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Chase-Dunn C., Álvarez A., Liao Y. (2023) Waves of Structural Deglobalization: A World-Systems Perspective. *Social Sciences*, vol. 12, no 5, pp. 1–22.

- Chesalina O. V. (2020) Sotsial'noe obespechenie distantsionnykh rabotnikov i lits, rabotayushchikh cherez tsifrovye platfornyy truda: transnatsional'naya perspektiva [Social Security of Remote Workers and Persons Working through Digital Labor Platforms: A Transnational Perspective]. *Ezhegodnik trudovogo prava* [Yearbook of Labor Law] (ed. E. D. Khokhlov), iss. 10, St. Petersburg: St. Petersburg University Publishing House, pp. 300–307 (in Russian).
- Christophers B. (2023) The Rentierization of the United Kingdom Economy. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 55, no 6, pp. 1438–1470.
- Cioffi J., Kenney M., Zysman J. (2022) Platform Power and Regulatory Politics: Polanyi for the Twenty-First Century. *New Political Economy*, vol. 27, no 5, pp. 820–836.
- Codagnone C., Karatzogianni A., Matthews J. (2018) *Platform Economics: Rhetoric and Reality in the “Sharing Economy”*, Bingley: Emerald Group Publishing.
- Cohen J. (2019) Surveillance Capitalism as Legal Entrepreneurship. Review of Zuboff's *The Age of Surveillance Capitalism*. *Surveillance & Society*, vol. 17, no 1/2, pp. 240–245.
- Constantinides P., Henfridsson O., Parker G. (2018) Platforms and Infrastructures in the Digital Age. *Information Systems Research*, vol. 29, no 2, pp. 253–523.
- Crouch K. (2020) Pobedit li gig-ekonomika? [Will the Gig Economy Prevail?], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Cutolo D., Kenney M. (2020) Platform-Dependent Entrepreneurs: Power Asymmetries, Risks, and Strategies in the Platform Economy. *Academy of Management Perspectives*, vol. 35, no 4, pp. 584–605.
- Davis G. (2016) What Might Replace The Modern Corporation: Uberization and the Web Page Enterprise. *Seattle University Law Review*, vol. 39, pp. 501–515.
- DiMaggio P. (1988) Interest and Agency in Institutional Theory. *Research on Institutional Patterns: Environment and Culture* (ed. L. Zucker), Cambridge: Ballinger Publishing Co, pp. 3–21.
- Doorn N. van, Vijay D. (2021) Gig Work as Migrant Work: The Platformization of Migration Infrastructure. *Environment and Planning A: Economy and Space*. Available at: <https://doi.org/10.1177/0308518X211065049> (accessed 12 November 2023).
- Dunne N. (2021) Platforms as Regulators. *Journal of Antitrust Enforcement*, vol. 9, no 2, pp. 244–269.
- Elert N., Henrekson M. (2016) Evasive Entrepreneurship. *Small Business Economics*, vol. 47, pp. 95–113.
- Evans D., Schmalensee R. (2016) *Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms*, Boston: Harvard Business Review Press.
- Ezrachi A., Stucke M. (2022) *How Big-Tech Barons Smash Innovation and How to Strike Back*, New York: Harper Business.
- Farrell H., Newman A. (2019) Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion. *International Security*, vol. 44, no 1, pp. 42–79.

- Fernández-Macías E. (2018) *Automation, Digitalisation and Platforms: Implications for Work and Employment*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Fisman R., Sullivan T. (2016) Everything We Know About Platforms We Learned from Medieval France. *Harvard Business Review*. March, 24. Available at: <https://hbr.org/2016/03/everything-we-know-about-platforms-we-learned-from-medieval-france> (accessed 12 November 2023).
- Fligstien N. (2013) *Arkhitektura rynkov: ekonomicheskaya sotsiologiya kapitalisticheskikh obshchestv XXI veka* [The Architecture of Markets: The Economic Sociology of Capitalist Societies in the 21st Century], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Freeman C., Louçã F. (2001) *As Time Goes By: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oxford: Oxford University Press.
- Frenken K., Fuenfschilling L. (2021) The Rise of Online Platforms and the Triumph of the Corporation. *Sociologica*, vol. 14, no 3, pp. 101–113.
- Frenken K., Vaskelainen T., Fünfschilling L., Piscicelli L. (2020) An Institutional Logics Perspective on the Gig Economy. *Theorizing the Sharing Economy: Variety and Trajectories of New Forms of Organizing* (ed. I. Mauer), Bingley: Emerald Publishing Limited, pp. 83–105.
- Friedman T. (2007). *Ploskiy mir. Kratkaya istoriya XXI veka* [The World is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century], Moscow: AST (in Russian).
- Gareis K. (2002) eLancing The Future of Work? *Challenges and Achievements in E-Business and E-Work*, vol. 1 (eds. B. Stanford-Smith, E. Chiozza, N. Edin), Amsterdam: IOS Press, pp. 448–458.
- Gareis K., Mentrup A. (2001) *Virtualisation of Labour Market Transactions: Technological Potential and Status Quo*. STAR Issue Report Nr. 7. Available at: <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.21812.55688> (accessed 12 November 2023).
- Gawer A. (2022) Digital platforms and ecosystems: remarks on the dominant organizational forms of the digital age. *Innovation*, vol. 24, no 1, pp. 110–124.
- Gereffi G. (1994) The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. *Commodity Chains and Global Capitalism* (eds. G. Gereffi, M. Korzeniewicz), Westport: Praeger, pp. 95–122.
- Gillespie T. (2010) The Politics of ‘Platforms’. *New Media & Society*, vol. 12, no 3, pp. 347–364.
- Glaz’ev S. Yu. (1993) *Teoriya dolgosrochnogo tekhniko-ekonomicheskogo razvitiya* [Theory of Long-Term Technical and Economic Development], Moscow: VIADar (in Russian).
- Gleiss A., Kohlhagen M., Pousttchi K. (2021) An Apple a Day How the Platform Economy Impacts Value Creation in the Healthcare Market. *Electronic Markets*, vol. 31, no 4, pp. 849–876.
- Grabher G., König J. (2020) Disruption, Embedded. A Polanyian Framing of the Platform Economy. *Sociologica*, vol. 14, no 1, pp. 95–118.

- Grabher G., Tuijl E. van (2020) Uber-Production: From Global Networks to Digital Platforms. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 52, no 5, pp. 1005–1016.
- Graham M., Anwar M. (2019) The Global Gig Economy: Towards a Planetary Labour Market? *First Monday*, vol. 24, no 4. Available at: <https://firstmonday.org/ojs/index.php/fm/article/view/9913/7748> (accessed 12 November 2023). doi: 10.5210/fm.v24i4.9913
- Hall J., Krueger A. (2018) An Analysis of the Labor Market for Uber’s Driver-Partners in the United States. *ILR Review*, vol. 71, no 3, pp. 705–732.
- Horton J. (2010) Online Labor Markets. *Internet and Network Economics* (ed. A. Saberi), Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, pp. 515–522.
- Huus U., Spencer N., Syrdal D. (2018) Online, on Call: The Spread of Digitally Organised Just-in-Time Working and Its Implications for Standard Employment Models. *New Technology, Work and Employment*, vol. 33, no 2, pp. 113–129.
- Kalleberg A., Dunn M. (2016) Good Jobs, Bad Jobs in the Gig Economy. *Perspectives on Work*, vol. 20, no 1–2, pp. 10–14.
- Kalleberg A., Reynolds J., Marsden P. (2003) Externalizing Employment: Flexible Staffing Arrangements in US Organizations. *Social Science Research*, vol. 32, no 4, pp. 525–552.
- Kässi O., Lehdonvirta V., Stephany F. (2021) How Many Online Workers Are There in the World? A Data-Driven Assessment. *Open Research Europe*, no 1:53. Available at: <https://doi.org/10.12688/openresearch.13639.4> (accessed 12 November 2023).
- Kenney M., Bearson D., Zysman J. (2021) The Platform Economy Matures: Measuring Pervasiveness and Exploring Power. *Socio-Economic Review*, vol. 19, no 4, pp. 1451–1483.
- Kenney M., Zysman J. (2016) The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science and Technology*, vol. 32, no 3, pp. 61–69.
- Kenney M., Zysman J. (2019) Work and Value Creation in the Platform Economy. *Work and Labor in the Digital Age* (eds. S. Vallas, A. Kovalainen), vol. 33, Bingley: Emerald Publishing Limited, pp. 13–41.
- Kirchner S., Schübler E. (2019) The Organization of Digital Marketplaces: Unmasking the Role of Internet Platforms in the Sharing Economy. *Organization Outside Organization* (eds. G. Ahrne, N. Brunsson), Cambridge: Cambridge University Press, pp. 131–154.
- Konovalov I. A. (2023) Teoriya protsessa truda: ot teylorizma k algoritmicheskomu menedzhmentu [Labour Process Theory: From Taylorism to Algorithmic Management]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 2, pp. 109–167. doi: 10.17323/1726-3247-2023-2-109-167 (accessed 21 November 2023) (in Russian).
- Kontareva A. Y. (2021) Platformy kak rynki, arkhitektury, ekosistemy [Platforms as Markets, Architectures, and Ecosystems: A Review of the Dominant Approaches in the Platform Literature]. *Sociology of Power = Sotsiologiya vlasti*, vol. 33, no 1, pp. 169–192 (in Russian).

- Kornberger M., Pflueger D., Mouritsen J. (2017) Evaluative Infrastructures: Accounting for Platform Organization. *Accounting, Organizations and Society*, vol. 30, pp. 79–95.
- Kovalenko A. I. (2016) Problematika issledovaniy mnogostoronnikh platform [Problems of Research of Multilateral Platforms]. *Modern Competition = Sovremennaya konkurenciya*, vol. 13, no 3, pp. 64–90 (in Russian).
- Kovalenko A. I. (2021) Otkaz ot blagosostoyaniya potrebitelya pri antitraste tsifphrovykh platform [Refusal of Consumer Welfare in the Antitrust of Digital Platforms]. *Modern Competition = Sovremennaya Konkurenciya*, vol. 15, no 3, pp. 93–105 (in Russian).
- Kozina I. M. (2013) Rabotniki zaemnogo truda [Agency Workers]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no 5, pp. 19–31 (in Russian).
- Kretschmer T., Leiponen A., Schilling M., Vasudeva G. (2022) Platform Ecosystems as Meta-Organizations: Implications for Platform Strategies. *Strategic Management Journal*, vol. 43, no 3, pp. 405–424.
- Lanamäki A., Tuvikene T. (2022) Framing Digital Future: Selective Formalization and Legitimation of Ride-hailing Platforms in Estonia. *Geoforum*, vol. 136, pp. 283–292.
- Larkin B. (2013) The politics and Poetics of Infrastructure. *Annual Review of Anthropology*, vol. 42, pp. 327–343.
- Lawrence F. (2022) Uber Paid Academics Six-Figure Sums for Research to Feed to the Media. *The Guardian*, July, 12. Available at: <https://www.theguardian.com/news/2022/jul/12/uber-paid-academics-six-figure-sums-for-research-to-feed-to-the-media> (accessed 12 November 2023).
- Lehdonvirta V. (2022) *Cloud Empires: How Digital Platforms Are Overtaking the State and How We Can Regain Control*. Cambridge: MIT Press.
- Li D., Feng J., Jiang H. (2006) Institutional Entrepreneurs. *American Economic Review*, vol. 96, no 2, pp. 358–362.
- Malone T. (2006) Trud v novom stoletii. Kak novye phormy biznesa vliyayut na organizatsii, stil' upravleniya i vashu zhizn' [The Future of Work: How the New Order of Business Will Shape Your Organization, Your Management Style, and Your Life], Moscow: Olympus-Business (in Russian).
- Malone T., Laubacher R. (1998) The Dawn of the E-Lance Economy. *Harvard Business Review*, vol. 76, no 5, pp. 144–152.
- Marenco M., Seidl T. (2021) The Discursive Construction of Digitalization: A Comparative Analysis of National Discourses on the Digital Future of Work. *European Political Science Review*, vol. 13, no 3, pp. 391–409.
- Mercier-Roy M., Mailhot C. (2019) What's in an App? Investigating the Moral Struggles Behind a Sharing Economy Device. *Journal of Business Ethics*, vol. 159, no 4, pp. 977–996.
- Muller Z. (2020) Algorithmic Harms to Workers in the Platform Economy: The Case of Uber. *Columbia Journal of Law and Social Problems*, vol. 53, no 2, pp. 167–210.

- Nechushtai E. (2018) Could Digital Platforms Capture the Media through Infrastructure? *Journalism*, vol. 19, no 8, pp. 1043–1058.
- Nölke A., May C. (2019) Liberal Versus Organised Capitalism: A Historical-Comparative Perspective. *Market Liberalism and Economic Patriotism in the Capitalist World-System* (eds. T. Geröcs, M. Szanyi), Cham: Springer, pp. 21–42.
- Osnowitz D. (2010) *Freelancing Expertise: Contract Professionals in the New Economy*, Ithaca; New York: Cornell University Press.
- Parker D., Alstyne M., Chaudary S. (2017) *Revolyutsiya platphorm. Kak setevye rynki menyayut ekonomiku i kak zastavit' ikh rabotat' na vas* [Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy—and How to Make Them Work for You], Moscow: Mann, Ivanov i Pherber (in Russian).
- Peck J., Phillips R. (2020) The Platform Conjuncture. *Sociologica*, vol. 14, no 3, pp. 73–99.
- Pelzer P., Frenken K., Boon W. (2019) Institutional Entrepreneurship in the Platform Economy: How Uber Tried (and Failed) to Change the Dutch Taxi Law. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, vol. 33, pp. 1–12.
- Perez C. (2011) *Tehnologicheskie revolyutsii i phinansovoy kapital. Dinamika puzyrey i periodov protsvetaniya* [Technological Revolutions and Financial Capital], Moscow: Delo (in Russian).
- Perez C. (2015) Capitalism, Technology and a Green Global Golden Age: The Role of History in Helping to Shape the Future. *The Political Quarterly*, vol. 86, no 1, pp. 191–217.
- Perez C., Murray-Leach T. (2022) *Technological Revolutions: Which Ones, How Many and Why it Matters-A Neo-Schumpeterian View*. Historical Background Paper, WP7-D7, London: BEYOND4.0.
- Piasna A., Zwysen W., Drahokoupil J. (2022) *The Platform Economy in Europe: Results from the Second ETUI Internet and Platform Work Survey (IPWS)*. Working paper, Brussels: ETUI. Available at: <https://www.etui.org/publications/platform-economy-europe> (accessed 12 November 2023).
- Piketty Th. (2015) *Kapital v XXI veke* [Capital in the Twenty-First Century], Moscow: Ad Marginem Press (in Russian).
- Pink D. (2005) *Natsiya svobodny'kh agentov* [Free Agent Nation: The Future of Working for Yourself], Moscow: Sekret firmy (in Russian).
- Plantin J.-C., De Seta G. (2019) WeChat as Infrastructure: The Techno-Nationalist Shaping of Chinese Digital Platforms. *Chinese Journal of Communication*, vol. 12, no 3, pp. 257–273.
- Plantin J.-C., Lagoze C., Edwards P., Sandvig C. (2018) Infrastructure studies meet platform studies in the age of Google and Facebook. *New Media & Society*, vol. 20, no 1, pp. 293–310.
- Polanyi K. (2002) *Velikaya transphormatsiya. Politicheskie i ekonomicheskie istoki nashego vremeni* [The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time], St. Petersburg: Aleteyya (in Russian).

- Pollman E. (2019) Tech, Regulatory Arbitrage, and Limits. *European Business Organization Law Review*, vol. 20, no 3, pp. 567–590.
- Pollman E., Barry J. (2017) Regulatory Entrepreneurship. *Southern California Law Review*, vol. 90, no 3, pp. 383–448.
- Powell W. (2017) A Sociologist Looks at Crowds: Innovation or Invention? *Strategic Organization*, vol. 15, no 2, pp. 289–297.
- Radaev V. V. (2003) Obychnye i innovatsionnye praktiki v deyatel'nosti rossiyskogo srednego klassa [Ordinary and Innovation Practices among the Russian Middle-Class]. *Universe of Russia. Sociology. Ethnology = Mir Rossii. Sotsiologiya, Ethnologiya*, vol. 12, no 4, pp. 19–31 (in Russian).
- Radaev V. V. (2022) The Expansion of Platforms as a Challenge to Sociology. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 12, pp. 15–28 (in Russian).
- Rahman H. (2021) The Invisible Cage: Workers' Reactivity to Opaque Algorithmic Evaluations. *Administrative Science Quarterly*, vol. 66, no 4, pp. 945–988.
- Rahman K., Thelen K. (2019) The Rise of the Platform Business Model and the Transformation of Twenty-First-Century Capitalism. *Politics & Society*, vol. 47, no 2, pp. 177–204.
- Rani U., Dhir R., Furrer M., Gobel N., Moraiti A., Cooney C., Coddou A. (2021) *World Employment and Social Outlook: The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work*, Geneva: International Labour Organisation.
- Rochet J., Tirole J. (2006) Two-Sided Markets: A Progress Report. *The RAND Journal of Economics*, vol. 37, no 3, pp. 645–667.
- Rogers E. (2003) *Diffusion of Innovations*, 5th edn, New York: Free Press.
- Sadowski J. (2020) The Internet of Landlords: Digital Platforms and New Mechanisms of Rentier Capitalism. *Antipode*, vol. 52, no 2, pp. 562–580.
- Sarma S., Sun S. (2017) The Genesis of Fables Business Model: Institutional Entrepreneurs in an Adaptive Ecosystem. *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 34, pp. 587–617.
- Schmitz L., Seidl T. (2022) Protecting, Transforming, and Projecting the Single Market. Open Strategic Autonomy and Digital Sovereignty in the EU's Trade and Digital Policies. *SocArXiv*. Available at: <https://osf.io/preprints/socarxiv/wjb64/> (accessed 12 November 2023).
- Scholz T., Schneider N. (2017) *Ours to Hack and to Own: The Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*, New York: OR Books.
- Schor J. (2020). *After the Gig: How the Sharing Economy Got Hijacked and How to Win It Back*, Oakland: University of California Press.
- Schor J., Eddy S. (2022) The Just and Democratic Platform? Possibilities of Platform Cooperativism. *Political Economy of Justice* (eds. D. Allen, Y. Benkler, L. Downey), Chicago: University of Chicago Press, pp. 263–290.

- Schüßler E., Attwood-Charles W., Kirchner S., Schor J. (2021) Between Mutuality, Autonomy and Domination: Rethinking Digital Platforms as Contested Relational Structures. *Socio-Economic Review*, vol. 19, no 4, pp. 1217–1243.
- Schwab K. (2016) *Chetvertaya promyshlennaya revolyuciya* [The Fourth Industrial Revolution], M.: EHKS-MO (in Russian).
- Shafiei Gol E., Avital M., Stein M. (2019) Crowdwork Platforms: Juxtaposing Centralized and Decentralized Governance. *Proceedings of the 27th European Conference on Information Systems: Information Systems for a Sharing Society (ECIS 2019)*, Stockholm & Uppsala, Sweden, June 8–14, 2019, Stockholm: Stockholm University. Available at: https://aisel.aisnet.org/ecis2019_rp/110/ (accessed 12 November 2023)..
- Shastitko A. E., Markova O. A. (2017) Agregatory vokrug nas: novaya real'nost' i podkhody k issledovaniyu [Aggregators around Us: A New Reality and Approaches To Research]. *Social Sciences and Modernity = Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no 4, pp. 5–15 (in Russian).
- Shevchuk A. V. (2008a) Modeli sovremennogo kapitalizma: osnovy sravnitel'nogo institutsional'nogo analiza [Models of Modern Capitalism: Foundations of Comparative Institutional Analysis]. *Journal of Economic Sociology = Ehkonomicheskaya sociologiya*, vol. 9, no 5, pp. 17–29. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/> (accessed 12 November 2023) (in Russian).
- Shevchuk A. V. (2008b) Samozanyatost' v inphormacionnoy ekonomike: osnovnye ponyatiya i tipy [Self-Employment in the Information Economy: Basic Concepts and Types]. *Journal of Economic Sociology = Ehkonomicheskaya sociologiya*, vol. 9, no 1, pp. 51–64. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/> (accessed 12 November 2023) (in Russian).
- Shevchuk A. V. (2010) Granitsy avtonomii: fenomen «zavisimoy» samozanyatosti [Boundaries of Autonomy: The Phenomenon of “Dependent” Self-Employment]. *Sociological Journal = Sociologicheskij Zhurnal*, no 3, pp. 35–51 (in Russian).
- Shevchuk A. V. (2020) Ot phabriki k platphorme: avtonomiya i kontrol' v tsifrovoy ekonomike [From Factory to Platform: Autonomy and Control in the Digital Economy]. *Sociology of Power = Sociologiya Vlasti*, vol. 32, no 1, pp. 30–54 (in Russian).
- Shevchuk A. V. (2022) Trud i vlast v rossiiskoy modeli platphormennogo kapitalizma [Labor and Power in the Russian Model of Platform Capitalism]. *Sociology of Power = Sociologiya Vlasti*, vol. 34, no 3–4, pp. 128–155 (in Russian).
- Sinyavskaya O., Biryukova S., Gorvat E., Kareva D., Stuzhuk D., Chertenkov K. (2022) Platformennaya zanyatost' v Rossii: masshtaby, motivy i bar'ery uchastiya: Analiticheskiy doklad [Platform Employment in Russia: Scope, Motives and Barriers to Participation: Analytical Report], Moscow: HSE. Available at: https://www.hse.ru/data/2022/07/26/1616950951/NCMU_Platform_Employment_Report_2022.pdf (accessed 12 November 2023) (in Russian).
- Srnicek N. (2020) *Kapitalizm platform* [Platform Capitalism], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Srnicek N. (2021) Value, Rent and Platform Capitalism. *Work and Labour Relations in Global Platform Capitalism* (eds J. Haidar, M. Keune), Cheltenham: Edward Elgar Publishing, pp. 29–45.

- Stark D., Pais I. (2021) Algoritmicheskoe upravlenie v ekonomike platphorm [Algorithmic Management in the Platform Economy]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 3, pp. 71–103. doi: 10.17323/1726-3247-2021-3-71-103 (in Russian).
- Stephany F., Kässi O., Rani U., Lehdonvirta V. (2021) Online Labour Index 2020: New Ways to Measure the World's Remote Freelancing Market. *Big Data & Society*, vol. 8, no 2, pp. 1–7.
- Strebkov D. O., Shevchuk A. V. (2011) Ehlektronnaya samozanyatost' v Rossii [Electronic Self-Employment in Russia]. *Voprosy Ekonomiki*, no 10, pp. 91–112 (in Russian).
- Strebkov D. O., Shevchuk A. V. (2022). *Chto my znaem o phrilanserakh? Sotsiologiya svobodnoy zanyatosti*. [What Do We Know about Freelancers? Sociology of Free Employment], Moscow: HSE Publishing House (In Russian).
- Suchman M. (1995) Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. *Academy of Management Review*, vol. 20, no 3, pp. 571–610.
- Tambovcev V. L. (2012) Institutsional'nye izmeneniya: k probleme mikroosnovaniy teorii [Institutional Changes: To the Problem of Microfoundations of the Theory]. *Social Sciences and Modernity = Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no 5, pp. 140–150 (in Russian).
- Taylor T. (2015) *The Sharing Economy*. Available at: <https://conversableeconomist.blogspot.com/2015/05/the-sharing-economy.html> (accessed 21 November 2023).
- Thelen K. (2018) Regulating Uber: The Politics of the Platform Economy in Europe and the United States. *Perspectives on Politics*, vol. 16, no 4, pp. 938–953.
- Thornton P., Ocasio W., Lounsbury M. (2012) *The Institutional Logics Perspective: A New Approach to Culture, Structure and Process*, Oxford: Oxford University Press.
- Tusikov N. (2016) *Chokepoints: Global Private Regulation on the Internet*, Berkeley: University of California Press.
- Ulfbeck V., Petersen C., Hansen O. (2018) Platforms as Private Governance Systems The Example of Airbnb. *Nordic Journal of Commercial Law*, no 1, pp. 24–24.
- Vallas S., Schor J. (2020) What Do Platforms Do? Understanding the Gig Economy. *Annual Review of Sociology*, vol. 46, no 1, pp. 273–294.
- Vergne J. (2020) Decentralized vs. Distributed Organization: Blockchain, Machine Learning and the Future of the Digital Platform. *Organization Theory*, vol. 1, no 4, pp. 1–26.
- Watkins E., Stark D. (2018) The Möbius Organizational Form: Make, Buy, Cooperate, or Co-Opt? *Sociologica*, vol. 12, no 1, pp. 65–80.
- Weber C., Okraku M., Mair J., Maurer I. (2021) Steering the Transition from Informal to Formal Service Provision: Labor Platforms in Emerging-Market Countries. *Socio-Economic Review*, vol. 19, no 4, pp. 1315–1344.

Weil D. (2014) *The Fissured Workplace: Why Work Became so Bad for so Many and What Can Be Done to Improve It*, Cambridge: Harvard University Press.

Werbach K., Zaring D. (2022) Systemically Important Technology. *Texas Law Review*, vol. 101, no 4. Available at: <https://texaslawreview.org/systemically-important-technology/> (accessed 12 November 2023).

Woodcock J., Graham M. (2020) *The Gig Economy: A Critical Introduction*, Cambridge: Polity.

Yablonsky S. A. (2013) Mnogostoronnie platfornmy i rynki: osnovnye podkhody, kontseptsii i praktiki [Multilateral Platforms and Markets: Basic Approaches, Concepts and Practices]. *Russian Management Journal = Rossijskij zhurnal menedzhmenta*, no 4, pp. 57–78 (in Russian).

Zheng W. (2022) Corporations as Private Regulators. *University of Michigan Journal of Law Reform*, vol. 55, no 3, pp. 649–690.

Zuboff Sh. (2022) *Epokha nadzornogo kapitalizma. Bitva za chelovecheskoe budushchee na novykh rubezhakh vlasti* [Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power], Moscow: Publishing house of the Gaidar Institute (in Russian).

Received: June 3, 2023

Citation: Shevchuk A. (2023) Teoretiziruya tsifrovye platfornmy: kontseptual'naya skhema dlya gig-ekonomiki [Theorizing Digital Platforms: A Conceptual Framework for the Gig Economy]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 5, pp. 11–53. doi: [10.17323/1726-3247-2023-5-11-53](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-5-11-53) (in Russian).