

УДК 338.22

<https://doi.org/10.38086/2522-9613-2020-2-26-32>

## Платформенная экономика как результат кооперации накопленного опыта прошлых поколений и цифровых технологий на примере потребительского сектора экономики

**С. Р. Макоев**, аспирант кафедры экономической теорииE-mail: [soslan317@gmail.com](mailto:soslan317@gmail.com)

ORCID: 0000-0002-0667-7691

Северо-Осетинский Государственный Университет

им. К. Л. Хетагурова, ул. Ватутина, 44-46, 362025, г. Владикавказ,

Республика Северная Осетия-Алания, Россия

**Аннотация.** Сегодня, в эпоху информационных технологий, экономика, как сфера государственной жизнедеятельности, расширяет свои границы, переходя в интернет-пространство, где ее основной структурной единицей является платформа. Экономика платформ или платформенная экономика представляет из себя трансформацию экономических рынков из мира реального в мир виртуальный. Но данный процесс не может проходить без последствий, и чтобы понять, каковы они, необходимо разобраться в самом понятии «платформенная экономика», ее устройстве как экономической отрасли, а также в эффекте, который она оказывает на законы экономики как таковой. Являющаяся чем-то новым на первый взгляд, платформенная экономика олицетворяет кооперацию накопленного за столетия опыта, связанного с современными технологиями, отвечая на потребности сегодняшнего общества. С целью более наглядного примера в настоящей статье будет рассмотрен потребительский рынок.

**Ключевые слова:** платформа, платформенная экономика, монетизация, коммерциализация отношений, платформенный обмен, капитальные блага, гражданско-правовой договор, самозанятость, фрилансинг, надомная система, отношение капитала и труда, финансиализация, конкуренция

**Для цитирования:** Макоев, С. Р. Платформенная экономика как результат кооперации накопленного опыта прошлых поколений и цифровых технологий на примере потребительского сектора экономики/ С. Р. Макоев// Цифровая трансформация. – 2020. – № 2 (11). – С. 26–32. <https://doi.org/10.38086/2522-9613-2020-2-26-32>



© Цифровая трансформация, 2020

## The Platform Economy as a Result of Cooperation Between the Accumulated Experience of Past Generations and Digital Technologies on the Example of the Consumer Sector of the Economy

**S. R. Makoev**, Graduate Student, Department of Economic TheoryE-mail: [soslan317@gmail.com](mailto:soslan317@gmail.com)

ORCID: 0000-0002-0667-7691

North Ossetian State University, 44-46 Vatutina Str., 362025

Vladikavkaz, North Ossetia - Alania, Russia

**Abstract.** Today, in the era of information technologies, the economy, as a sphere of public life, is expanding its borders by moving to the Internet space, where its main structural unit is the platform. The economy of platforms or platform economy is the transformation of economic markets from the real world to the virtual world. But such a transformation cannot take place without consequences, and to understand what they are, we need to understand the concept of "platform economy", its structure as an economic sector, as well as the effect it has on the economic rules themselves. Being something new, at first glance, the platform economy embodies the cooperation of experience accumulated over the centuries with modern technologies to meet the needs of today's society. For a more illustrative example, at this article will be considering the consumer market.

**Key words:** platform, platform economy, monetization, commercialization of relationships, platform exchange, capital goods, civil contract, self-employment, freelancing, home-based system, capital-labor ratio, financialization, competition

**For citation:** Makoev S. R. The Platform Economy as a Result of Cooperation Between the Accumulated Experience of Past Generations and Digital Technologies on the Example of the Consumer Sector of the Economy. *Cifrovaja transformacija* [Digital transformation], 2020, 2 (11), pp. 26–32 (in Russian). <https://doi.org/10.38086/2522-9613-2020-2-26-32>

© Digital Transformation, 2020

**Введение.** Перенос некоторых экономических процессов на интернет-платформы оказал весьма противоречивый эффект на экономику, в связи с чем появилось множество вопросов: что представляет из себя платформа, каков ее функционал, как она развивается и какой эффект от такого развития. Целью настоящей статьи является поиск ответов на поставленные вопросы, а также определение, в чем заключается основное противоречие платформенной экономики и как скоро оно может быть преодолено.

**Основная часть.** Прежде чем говорить об эффекте, оказываемом платформенной экономикой на данную сферу в целом, необходимо определить, что это и что оно охватывает. Если говорить простым языком, то платформенная экономика – это прорыв, обусловленный созданием новых приложений, изо дня в день предлагающих такие разнообразные услуги, как доставка еды, продажа услуг (обучение, выгул собак и т. д.), аренда, дарение или продажа простаивающих активов (движимого и недвижимого имущества) или финансирование проектов. Независимо от видов обмениваемых товаров, работ или услуг, или способа их обмена, данное определение подчеркивает два ключевых момента: 1) существует некий посредник между пользователями и поставщиками – цифровая платформа; 2) платформа также представляет из себя набор правил, определяющих создание, обмен и прекращение возникающих отношений. Исходя из приведенного выше, мы можем рассматривать платформенную экономику как вид экономической деятельности, в котором материальные или нематериальные ресурсы обмениваются между поставщиками и пользователями посредством централизованных цифровых платформ. Из определения можно выделить, что ключевым звеном платформенной экономики является платформа как аналог площадки для размещения ресурсов только в цифровом пространстве, состоящая из двух важных структурных элементов: программное и техническое обеспечение и управление.

Программное и техническое обеспечение составляют цифровую инфраструктуру платформы включая компьютеры, центры обработки данных, смартфоны, GPS и программные пакеты, а также, в частности, инструменты прогнозной аналитики [1]. Каждая платформа представляет собой киберплощадку, заданную набором определенных алгоритмов [2] и обмен организован тем из них, который собирает и анализирует дан-

ные о спросе и предложении и, в первую очередь, о пользователях и поставщиках. На таком уровне просто необходимо управление для бесперебойного функционирования платформы. Каждая платформа представляет собой частную структуру управления [3]. Она устанавливает и обеспечивает соблюдение своих собственных правил, касающихся членства на платформе, процесса мониторинга и системы вознаграждения, и в этом отношении платформенная экономика является формой регулирования.

Однако, платформенная экономика – это не только алгоритмы и правила, заключенные в цифровых платформах, это три взаимосвязанных динамических процесса. Первый из них – расширение рыночной площади. С такой целью платформы превращают в продукт отношений, который ранее был вне экономического пространства [4, 5]. Сила цифровой инфраструктуры заключается в том, чтобы сделать процесс поиска автомобиля для автостопщика или сиделки для питомца на время семейного отдыха проще и удобнее, чем традиционные способы обращения в агентства или опроса родственников и знакомых. Не так давно для обмена некоторыми из видов услуг использовался рынок, сегодня на платформах не только предлагается обмен уже существующих видов услуг, но и происходит преобразование некоторых видов традиционно возникающих отношений в услуги.

С другой стороны очевидно, что платформы могут быть использованы для построения нерыночных бирж. Данная особенность должна быть связана с другим процессом, происходящим внутри самой платформенной экономики. Речь идет о растущей конкуренции не только между платформами, стремящимися к получению прибыли, но и платформами, отличающимися основой возникающих на них отношений: бартер или коммерция [6]. Зачем просто отдавать кресло, унаследованное от двоюродного дедушки, когда его можно продать на Авито? Данный процесс должен стимулировать коммерциализацию отношений и, исходя из указанного подхода, платформы, основанные на коммерции, более конкурентоспособны, чем бартерные. Тем не менее, бартерные платформы, базирующиеся на распространении идеологии социальной экономики и экономики солидарности, например фудшеринг<sup>1</sup>, продолжа-

---

1 Фудшеринг – распределения продуктов питания с истекающим сроком годности или утративших свою потребительскую ценность по средствам онлайн-платформ между зарегистрированными на них пользователями с целью сокращения продуктовых отходов [9].

ют существовать и привлекать пользователей, так как не существует конкретных доказательств того, какой тип платформы растет быстрее всего [7].

Еще один не менее важный процесс, происходящий уже непосредственно в экономике, это растущая конкуренция между компаниями-«старжилами» и «молодыми» компаниями-платформами. Платформенные компании затрачивают меньше времени и ресурсов на создание, тестирование и выведение на рынок нового продукта, в то время как у компаний классической экономической модели разработка и реализация нового проекта может занять годы и миллионы долларов.

Все дело в цифровой природе платформ [8]. Они являются сетевыми технологиями, генерирующими сетевую экономику и увеличивающими отдачу от внедрения [10]. Точнее, платформы являются двусторонними сетями: каждая их сторона представляет собой отдельный тип пользователя, за которого платформа несёт расходы на обслуживание, но она также может и получать доходы от каждой группы пользователей, в зависимости от своей бизнес-модели [11]. Целью платформы является создание каталитической реакции, основанной на быстром и массовом внедрении ее услуг пользователями с обеих сторон [12]. Задача состоит в том, чтобы привлечь как можно больше поставщиков и пользователей, участвующих в платформенном обмене. Вышедшая в 1998 году книга К. Шапиро и Х. Вэриан «Information rules: A strategic guide to the network economy» («Информационные законы: стратегический гид по сетевой экономике»), являющаяся основополагающей в сетевой литературе, предложила конкретные инструменты для решения такой задачи: монетизация, субсидирование [13], введение взаимосвязанных дополнительных услуг [14].

Среди различных типов платформ наиболее разрушительными являются те, которые предлагают услуги, использующие незанятые ресурсы, принадлежащие массам. Такие платформы задействуют ресурсы, по сути, являющиеся квази-бесконечными, с очень небольшими инвестициями и без необходимости финансирования капитальных благ. Принцип обратного аукциона, лежащий в основе их деятельности, способствует снижению цен в соперничестве между самими платформами и между поставщиками, принадлежащими к одной платформе в глобальном масштабе. Так на интернет-рынке краткосрочной аренды существует множество платформ (Airbnb,

Booking, Uber), предоставляющих ресурсы пользователям для возможности размещать свои предложения, при этом пользователи от платформы к платформе одни и те же, а цены разные.

Для других типов платформ ключ к их конкурентному преимуществу лежит в их способности расширять аудиторию, мобилизовать цифровую инфраструктуру и подключать дополнительные услуги. Конкурентное преимущество Amazon, например, заключается в разнообразном ассортименте, индивидуальных рекомендациях, основанных на алгоритме и высокопроизводительной системе доставки. Таким образом, традиционные книжные и музыкальные магазины борются за выживание даже в таких странах, как Франция, где цены на книги регулируются государством.

Еще одним источником роста для платформенной экономики является способность платформ использовать пробелы в системе регулирования ввиду новизны предлагаемых услуг, что приводит к недобросовестной конкуренции. Это хорошо видно на примере той же краткосрочной аренды. В то время как аккредитованные отели должны соблюдать нормы безопасности или профессиональные стандарты, так называемые «частники», сдающие свои квартиры через платформу, не несут таких расходов на соблюдение требований. Предполагаемая более высокая «эффективность» таких платформ, таким образом, является следствием возможности не следовать нормам и правилам, что также позволяет выиграть долю рынка у консервативных, сверхзащищённых компаний, при помощи воображения и способности проектировать цифровую инфраструктуру. Таким образом, очевидно, что платформенная экономика растет, в частности, в секторе услуг, не нарушая основное течение экономической деятельности. Однако, поскольку платформенная экономика расширяет сферу обмена, превращая сам обмен в товар, и способствует конкретным конкурентным процессам, она влияет на форму конкуренции в дополнение к другим институциональным режимам.

Одним из таких режимов, который подвергся воздействию развития платформенной экономики, стала занятость. В мире, где при помощи интернет-платформ ищут парикмахеров, домработниц, юр. консультантов, репетиторов для подготовки к ЕГЭ, по идее, без работы не останется никто. Сейчас сложно представить очередь на биржу труда, как это было каких-то 30 лет назад. Такие платформы как HeadHunter, Worki, различные платформы на базе Uber или Yandex обеспечивают возможность свести спрос и предложение

в сфере занятости для миллиардов пользователей по всему миру. И для того, чтобы начать зарабатывать не нужно организовывать собственное юридическое лицо, регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя или заключать трудовой договор с вытекающими из этого обязательствами – достаточно откликнуться на предложение. Мы живем в эпоху фрилансерства и аутсорсинга. Но так ли это ново? Насколько современная система организации трудовых отношений отличается от той, что была 30 или даже 300 лет назад, и как она влияет на экономические процессы сегодня?

Развитие платформенной экономики трансформирует связь заработной платы и труда, взаимоотношения капитала и рабочей силы и бизнес-моделей компании. Платформенная экономика подразумевает развитие самозанятости (фрилансерства) вместо обычных наемных работников, что может подразумевать наличие высококвалифицированных специалистов для таких платформ, как Upwork, или низкоквалифицированных антрепренёров для таких платформ, как Uber или Deliveroo. Отсутствует четкое разделение на квалифицированные трудовые ресурсы, такие как штатные водители Uber или курьеры, и "шашку", то есть водителей, работающих от случая к случаю на таких платформах, как Uberpop, Amazon Mechanical Turk или TaskRabbit, в то время как у них есть другая работа. В зависимости от уровня квалификации рабочих ресурсов, влияние «уберизации» может отличаться, и можно ожидать, что процесс индивидуализации, развития способности подстраиваться под меняющуюся конъюнктуру и дуализации отношений капитала и труда в уже существующем финансиализационном режиме накопления будет увеличиваться.

Появление платформенной экономики явно благоприятствовало развитию фрилансерства. Модель Силиконовой долины частично основана на нем и его мобильности, а такие высококвалифицированные специалисты, как программисты, инженеры, бухгалтеры, пиарщики и дизайнеры развивают свою собственную деятельность с помощью краткосрочных контрактов и переходят из одной компании в другую. Тем не менее, распространяя модель фрилансерства среди низкоквалифицированных работников, платформизация заменяет трудовые договоры на гражданско-правовые, а риски и издержки, ранее понесенные капиталом, переносит на сотрудников. Таким образом, платформенная

экономика представляет собой новую форму расширения прав и возможностей рабочего ресурса и новую стадию неолиберального капитализма. Уберизация в форме массового труда является еще одним этапом трудового аутсорсинга и снижения способности рекрутов работать в коллективе. Отсюда уберизацию нельзя назвать новой системой организации труда, поскольку она не сильно отличается от надомной системы хозяйствования [15], преобладающей с XVIII-XIX вв. в большинстве стран западной Европы. Её принцип работы заключался в следующем: рабочие заключали договор субподряда с агентом, который поставлял им сырье, а после сбывал результат производства конечному потребителю. Работник же исполнял заказ своими силами, по своему усмотрению и зачастую у себя дома. Первыми на замену данной системы пришли фабрики, а впоследствии и мануфактурная система. Мануфактурный капитализм и тейлоризм были изобретены для усиления контроля над рабочей силой и снижения рисков оппортунизма [16, 17].

Платформизация – это возрожденная надомная система 2.0. Предприниматели организуют процесс подбора и продажи, а контроль за трудом становится проще благодаря цифровым приложениям. Кроме того, большинство задействованных сервисов не предусматривает неделимость процесса производства, и это ограничивает проблемы, связанные с командной работой [18]. Путем замены трудовых договоров гражданско-правовыми, контроля доступа к платформе с целью сведения спроса и предложения и устранения различий между профессиональным и непрофессиональным трудом такие компании, как Uber, создали конкуренцию между низкоквалифицированными работниками. Без статуса наемного работника доходы становятся более нестабильными, и вновь появляются прежние формы вознаграждения, такие как сдельная оплата труда. Такая конкуренция между низкоквалифицированными кадрами снижает их доходы и ухудшает условия труда.

Основная проблема новой надомной системы заключается в том, что работники, официально не оформленные, не защищены ни трудовым законодательством, ни социально. Если такая "уберизация" получит широкое распространение, то она будет представлять собой деинституционализацию трудовых отношений, которые трансформируются в коммерческие. Однако подавляющее большинство работников



по-прежнему являются работающим по трудовому договору, и обобщение этой модели далеко не однозначно. Поскольку на этих платформах существует значительный уровень контроля за низкоквалифицированными работниками, то некоторые из них могут быть фактически переквалифицированы в сотрудников. Персонал доставки, например, обязан носить фирменную униформу и может быть отключен от платформы, если не принимает достаточно заказов. В Калифорнии, Великобритании и Франции персонал доставки и водители некоторых платформ стремятся перейти с гражданско-правового договора на трудовой. На сегодня судебная практика изобилует делами по такого рода спорам, решение по которым вынесено в пользу работников. При подтверждении такой тенденции будущими правовыми выводами, бизнес-модель таких платформ окажется под угрозой и распространение этой "новой" формы отношений капитала и труда будет существенно ограничено.

Если искать причину такой популярности платформенной экономики в массах, то, как правило, можно услышать «это весело», «это креативно», «это объединяет» или «это более индивидуально». Однако недавнее французское исследование показало, что доминирующей причиной использования таких платформ являются финансы. Их привлекательность заключается, прежде всего, в том, что их услуги являются менее дорогостоящими, и при минимуме затрат можно получать дополнительный доход, сдавая в аренду свой дом или работая водителем. Данный факт подтверждается цифрами: 80% респондентов в исследовании сообщили, что они используют платформы, чтобы сэкономить деньги, в то время как 24% в качестве причин указали "потребление другим способом или через нетрадиционный источник". Только 15% указали – "защита окружающей среды", а 7% – "коммуникация с людьми". С другой стороны, рассматривая платформы для

продающих или арендующих пользователей, 57% респондентов в исследовании в качестве причины их использования указывают «заработать больше денег» [18]. Джульетт Шор показал, что пользователи могут руководствоваться различными социальными мотивами при участии в работе платформ, и что это может быть даже альтруизм, однако, если говорить о самых бедных и более зависимых слоях населения, то тут причина одна – нужны деньги, чтобы жить.

Развитие платформенной экономики, таким образом, стимулировалось растущим уровнем неравенства и безработицы, которые возникли в результате кризиса финансовой системы режима накопления. Её появление, в свою очередь, усиливает неравенство между квалифицированными и неквалифицированными рабочими.

**Заключение.** Перенос рынков товаров, услуг и работ в цифровое пространство – это своего рода ответ на непрерывно растущий спрос потребления. Такие интернет-гиганты, как Amazon, Uber, Яндекс и т. д. сегодня предлагают на выбор потребителей практически все, начиная от продуктов досуга заканчивая биржей труда. И, казалось бы, все просто: зашел на сайт, ввел в поиске искомую позицию и через секунду на твой выбор представлены различные варианты. Но, удовлетворяя потребности одних, такая экономика усложняет жизнь другим. Укрепление платформенной экономики привело к большему расслоению населения, особенно в сфере занятости. С одной стороны, трудовые платформы способны обеспечить рабочими местами большую аудиторию, нежели биржа труда, с другой, как мы видим, растущая конкуренция между неквалифицированными работниками приводит к ухудшению условий труда и снижению заработной платы. Таким образом, противоречивость платформенной экономики сохраняется и необходимо еще время, для развития платформ до того уровня, когда мы не сможем представить себе иной альтернативы.

## Список литературы

1. Siegel, E. *Predictive Analytics*, Hoboken (NJ), Wiley 2016.
2. Zysman, J. and Kenney, M. "The Next Phase in the Digital Revolution: Platforms, Abundant Computing, Growth and Employment", ETLA Reports. 2016. No 61, Available at: <https://dl.acm.org/citation.cfm?doid=3181977.3173550>
3. Boudreau, K. and Haghiu, A. 2009. Platforms rules: multi-sided platforms as regulators, pp. 163–91 in Gawer, A. (ed.), *Platforms, Markets and Innovation*, Cheltenham, Edward Elgar
4. Dobusch, L., 2017. Sharing Economy Between Commons and Commodification, JKU Conference, Linz, 10–13 January, available at [http://www.jku.at/JKU\\_Site/JKU/conferences/content/e290365/e321486/e321494/Dobusch\\_GreaTrans.pdf](http://www.jku.at/JKU_Site/JKU/conferences/content/e290365/e321486/e321494/Dobusch_GreaTrans.pdf)
5. Schor, J. B. 2017. Does the sharing economy increase inequality within the eighty percent? Findings from a qualitative study from platform providers, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 10, no. 2, pp. 263–79
6. Bostman, R. 2013. The sharing economy lacks a shared definition, Working paper, available at <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>
7. TRANSIT. 2015. 'Transitions Towards New Economies? A Transformative Social Innovation Perspective', TRANSIT working paper n°3, Available at: <http://www.transitsocialinnovation.eu/resource-hub/transitions-towards-new-economies-a-transformative-social-innovation-perspective>
8. Zysman, J. and Kenney, M. 2016. 'The Next Phase in the Digital Revolution: Platforms, Abundant Computing, Growth and Employment', ETLA Reports No 61, available at <https://dl.acm.org/citation.cfm?doid=3181977.3173550>
9. [Интернет-ресурс] - <https://foodsharing.de> – немецкая онлайн-платформа.
10. Arthur, W. B. 1989. Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events, *The Economic Journal*, vol. 99, no. 394, – pp. 116–31
11. Eisemann, T. 2005. Managing networked businesses; course overviewed for students, Boston (Mass), Harvard Business School Note. – pp. 806-103
12. Evans, D. 2003. How catalysts ignite: the economics of platform-based start-ups, pp. 99–128 in Gawer, A. (ed.), *Platforms, Markets and Innovation*, Cheltenham, Edward Elgar
13. Hagiu, A. 2006. Pricing and commitment by two-sided platforms, *The RAND Journal of Economics*, vol. 37, no. 3, 720–37
14. Suarez, F. and Cusumano, M. 2003. The role of services in platforms markets, pp. 77–98 in Gawer, A. (ed.), *Platforms, Markets and Innovation*, Cheltenham, Edward Elgar
15. Taylor, George Rogers (1989) [1951]. *The Transportation Revolution, 1815–1860*. New York: Rinehart & Co.
16. Marglin, S. A. 1974. What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production, *Review of Radical Political Economics*, vol. 6, no. 2, 60–112
17. Tinel, B. 2004. *A quoi servent les patrons? Marglin et les radicaux américains*, Lyon, ENS éditions
18. Baudry, B. and Chassagnon, V. 2016. L'arbitrage entre le salariat et le travail indépendant au prisme des théories de la firme. Une analyse économique des pratiques de Crowdfunding, *Revue de l'OFCE*, no. 149, pp. 167–89
19. Rippe-Lascout, G. and Ternisien, V. 2016. *Ubérisation de l'économie en France: une nouvelle arme de destruction créatrice massive?*, Paris, Les publications économiques de la COFACE

## References

1. Siegel, E. 2016. *Predictive Analytics*, Hoboken (NJ), Wiley
2. Zysman, J. and Kenney, M. 2016. 'The Next Phase in the Digital Revolution: Platforms, Abundant Computing, Growth and Employment', ETLA Reports No 61, available at <https://dl.acm.org/citation.cfm?doid=3181977.3173550>
3. Boudreau, K. and Haghiu, A. 2009. Platforms rules: multi-sided platforms as regulators, pp. 163–91 in Gawer, A. (ed.), *Platforms, Markets and Innovation*, Cheltenham, Edward Elgar
4. Dobusch, L., 2017. Sharing Economy Between Commons and Commodification, JKU Conference, Linz, 10–13 January, available at [http://www.jku.at/JKU\\_Site/JKU/conferences/content/e290365/e321486/e321494/Dobusch\\_GreaTrans.pdf](http://www.jku.at/JKU_Site/JKU/conferences/content/e290365/e321486/e321494/Dobusch_GreaTrans.pdf)
5. Schor, J. B. 2017. Does the sharing economy increase inequality within the eighty percent? Findings from a qualitative study from platform providers, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 10, no. 2, 263–79
6. Bostman, R. 2013. The sharing economy lacks a shared definition, Working paper, available at <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>
7. TRANSIT. 2015. 'Transitions Towards New Economies? A Transformative Social Innovation Perspective', TRANSIT working paper n°3, available at <http://www.transitsocialinnovation.eu/resource-hub/transitions-towards-new-economies-a-transformative-social-innovation-perspective>
8. Zysman, J. and Kenney, M. 2016. 'The Next Phase in the Digital Revolution: Platforms, Abundant Computing, Growth and Employment', ETLA Reports No 61, available at <https://dl.acm.org/citation.cfm?doid=3181977.3173550>
9. Foodsharing - [Electronic resources] - <https://foodsharing.de> – German foodsharing platform.
10. Arthur, W. B. 1989. Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events, *The Economic Journal*, vol. 99, no. 394, 116–31
11. Eisemann, T. 2005. Managing networked businesses; course overviewed for students, Boston (Mass), Harvard Business School Note, 806-103

12. Evans, D. 2003. How catalysts ignite: the economics of platform-based start-ups, pp. 99–128 in Gawer, A. (ed.), *Platforms, Markets and Innovation*, Cheltenham, Edward Elgar
13. Hagiu, A. 2006. Pricing and commitment by two-sided platforms, *The RAND Journal of Economics*, vol. 37, no. 3, pp. 720–37
14. Suarez, F. and Cusumano, M. 2003. The role of services in platforms markets, pp. 77–98 in Gawer, A. (ed.), *Platforms, Markets and Innovation*, Cheltenham, Edward Elgar
15. Taylor, George Rogers (1989) [1951]. *The Transportation Revolution, 1815–1860*. New York: Rinehart & Co.
16. Marglin, S. A. 1974. What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production, *Review of Radical Political Economics*, vol. 6, no. 2, pp. 60–112
17. Tinel, B. 2004. *A quoi servent les patrons? Marglin et les radicaux américains*, Lyon, ENS éditions
18. Baudry, B. and Chassagnon, V. 2016. L'arbitrage entre le salariat et le travail indépendant au prisme des théories de la firme. Une analyse économique des pratiques de Crowdfunding, *Revue de l'OFCE*, no. 149, pp. 167–89
19. Rippe-Lascout, G. and Ternisien, V. 2016. *Ubérisation de l'économie en France: une nouvelle arme de destruction créatrice massive?*, Paris, Les publications économiques de la COFACE

*Received: 01.03.2020*

*Поступила: 01.03.2020*