

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

На правах рукописи

Гелисханов Ислам Зелимханович

**МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИЯМИ
В ЭКОСИСТЕМАХ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ**

РЕЗЮМЕ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
д.э.н., профессор,
Авдашева Светлана Борисовна

JEL: D23, L14

Москва – 2024

Работа выполнена в Департаменте прикладной экономики Факультета экономических наук Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Актуальность исследования

Цифровые платформы играют ключевую роль в современной экономике, оказывая существенное влияние на трансформацию рынков и отраслей. Они способствуют изменениям в характере предпринимательской и трудовой деятельности, способах конкурентной борьбы, взаимодействия и обмена между экономическими агентами, подходах к ценообразованию и управлению ресурсами. Платформенные бизнес-модели основаны на активном вовлечении пользователей в процессы создания стоимости и полной автоматизации данных процессов за счет использования цифровых технологий и алгоритмов.

Цифровые платформы трансформируют отрасли экономики как путем вытеснения действующих участников с рынка, так и посредством преобразования бизнес-моделей и организационной структуры таких участников, часто определяемых в литературе как традиционные фирмы (Hagiu, Wright, 2021).

Рынок услуг такси является одним из наиболее ярких примеров трансформации рынков под воздействием цифровых платформ (агрегаторов) такси (Uber, Lyft, Ola, DiDi и др.).

Совокупный объем платформенного сектора услуг такси, развивающегося с конца 2000-х гг. во многих странах мира, достиг к 2023 г. 158,9 млрд. долл. (с прогнозом роста на 34% до 212,8 млрд. долл. к 2030 г.), количество пользователей агрегаторов такси – 1,7 млрд. чел. (до 2,3 млрд. чел. к 2030 г.), а уровень проникновения агрегаторов – 22% (до 28,6% к 2030 г.)¹.

Особенности бизнес-моделей платформ позволяют им быстро масштабироваться. В частности, с 2017 по 2023 г. ежегодное количество поездок, совершаемых по всему миру посредством только платформы Uber, увеличилось с

¹ Ride-hailing (<https://www.statista.com/outlook/mmo/shared-mobility/ride-hailing>)

3,8 млрд до 9,4 млрд (в 2,5 раза), количество ее активных пользователей – с 58 млн до 137 млн человек (в 2,4 раза), количество водителей – с 1,5 млн до 5,4 млн человек (в 3,6 раза), а объем годовой выручки Uber – с 7,9 млрд до 37,2 млрд долл. США (в 4,7 раза)².

Российский рынок такси претерпел кардинальные изменения с 2011 г. с появлением агрегаторов «Яндекс Такси», «Максим», «Gett» и др. В настоящее время преобладающее положение среди них занимает «Яндекс Такси»³. К 2024 г. количество его активных пользователей достигло 45 млн человек, количество водителей – 1,8 млн человек, объем годовой выручки – 165,8 млрд руб.⁴ Агрегаторы такси вошли в число крупнейших работодателей в секторе платформенной занятости в России, общее количество работников в нем достигло в 2023 г. 3,4 млн человек⁵.

Бизнес-модели транзакционных платформ базируются на использовании системы алгоритмов для формирования паросоответствий (мэтчинга) клиентов и исполнителей. Ключевым элементом агрегаторов выступает сложная система цифровых алгоритмов, позволяющая обеспечить полный цикл управления заказами на предоставление услуг по перевозке пассажиров, а также реализующих иные функции и сервисы для пользователей.

Технические возможности цифровых технологий создали условия для появления новых механизмов управления транзакциями, которые в настоящее время недостаточно изучены в научной литературе.

Вопрос о механизмах управления транзакциями цифровых платформ актуален не только для экономических исследований, но и для квалификации правового положения агентов, работающих на платформах, а также для разработки экономической политики, влияющей на рынок труда, права и обязанности платформ и их работников.

² Uber Revenue and Usage Statistics (2024). (<https://www.businessofapps.com/data/uber-statistics>)

³ Аналитический отчет ФАС России о состоянии конкуренции на рынке услуг по оказанию информационного взаимодействия пассажиров и водителей такси (рынок агрегаторов такси). (<https://fas.gov.ru/documents/687693>)

⁴ Финансовые результаты компании «Яндекс» в 2023 г. (<https://ir.yandex.ru/financial-releases?year=2023>)

⁵ Росстат. Труд и занятость в России (2023 г.). С. 59. (https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Trud_2023.pdf)

Степень разработки научной проблемы в литературе

Развитие концепции механизмов управления транзакциями неотъемлемо связано с эволюцией взглядов ученых в рамках институциональной экономики, теорий фирмы, контрактов, прав собственности и транзакционных издержек.

Основоположником экономической теории транзакционных издержек и концепции механизмов управления транзакциями в рамках новой институциональной экономики является О. Уильямсон.

О. Уильямсон выделил ключевые параметры (атрибуты) транзакций, влияющие на транзакционные издержки, такие как специфичность активов, неопределенность и частота транзакций и показал, как эти факторы определяют выбор между рыночными, иерархическими и гибридными механизмами управления транзакциями (Williamson, 1979, 1985).

Исследуя различные механизмы управления транзакциями, О. Уильямсон признает, что в реальном мире большинство из них располагаются между рынками и иерархиями. Это понимание привело его к классификации гибридов как отдельной категории в его системе дискретных структурных альтернатив, которая оценивает механизмы управления транзакциями по таким признакам, как договорные обязательства, адаптивность к изменениям, административный контроль и сила стимулов. Подход О. Уильямсона имеет фундаментальное значение для понимания экономического поведения и лежит в основе экономики организаций и институционального анализа (Williamson, 1995, 1996, 2002).

Представитель новой институциональной экономики К. Менар расширил концепцию механизмов управления транзакциями, сделав акцент на более глубоком исследовании гибридов и предложив их классификацию (Menard, 2004, 2022). Классификация гибридных механизмов, предложенная К. Менаром, базируется на двух основных измерениях: степени контроля над общими ресурсами (от децентрализованного до централизованного) и степени централизации координации (от высокой до низкой). Согласно данной классификации не гибридные механизмы представлены как комбинации иерархических и рыночных механизмов, а, напротив, иерархии и рынки

выступают как полярные формы в более широком спектре доступных гибридных механизмов управления транзакциями.

Альтернативные механизмы управления транзакциями рассматривались и в рамках других направлений исследований. Заметное место среди них занимает концепция глобальных цепочек создания стоимости.

Г. Джерефи и др. (2001, 2005) описали, как альтернативные механизмы управления цепочками создания стоимости (рыночная, модульная, отношенческая, кэптивная и иерархическая), отражающие различные степени контроля и взаимозависимости участников цепочек, влияют на распределение выигрышей между участниками и их долгосрочную конкурентоспособность. Они также показывают, что механизмы управления цепочками эволюционируют во времени в зависимости от изменений в уровнях сложности транзакций, кодифицируемости и компетенций поставщиков (Gereffi et al., 2001, 2005).

В российских экономических исследованиях механизмы управления транзакциями рассматривались в контексте развития организации отраслей и рынков после приватизации (Авдашева, Дементьев, 2000; Шаститко, 2012) и при объяснении взаимодействия независимых юридических лиц при реализации комплексных инвестиционных проектов (Шаститко и др., 2018а, 2018б; Голованова, Шаститко, 2016).

Стремительный рост цифровых многосторонних платформ и их растущее влияние на развитие отраслей и трансформацию механизмов управления транзакциями поставили вопрос об особенностях платформенных механизмов управления транзакциями.

Фундаментальную основу для развития экономической теории цифровых платформ заложили работы ученых-экономистов в области микроэкономики и теории отраслевых рынков. Катц и Шапиро (1985, 1992, 1994) внесли важный вклад в понимание прямых и косвенных внешних сетевых эффектов, когда полезность блага для конкретного потребителя зависит от числа других потребителей этого блага (Katz, Shapiro, 1985, 1994). Кайо и Жюльен (2001) на основе концепции сетевых эффектов исследуют модели конкуренции между

цифровыми посредниками и приходят к выводу, что на рынках с эксклюзивными услугами доминирующие фирмы могут захватить рынок с помощью стратегий перекрестного субсидирования, используя асимметричные сетевые экстерналии (Caillaud and Jullien, 2001). Они также обозначили проблему «курицы или яйца», когда платформам необходимо одновременно набрать критическую массу пользователей на разных сторонах (Caillaud and Jullien, 2003).

Роше и Тироль (2003, 2006) формализовали концепцию двусторонних рынков с определением роли платформ в качестве посредников между двумя и более различными группами пользователей, а также показали, что для максимизации числа сделок платформы влияют на структуру общей цены за транзакцию, часто субсидируя одну из сторон, чтобы усилить действие сетевых эффектов (Rochet, Tirole, 2003, 2006). Армстронг (2006) на основе моделирования двусторонних рынков с участием платформ определил, что на равновесные цены влияют межгрупповые сетевые эффекты, выбор способа захвата платформой стоимости (плата за доступ или комиссия с транзакции), а также фактор синглхоуминга или мультихоуминга (Armstrong, 2006).

Исторически первыми, кто обратил внимание на тот факт, что цифровые платформы не просто облегчают транзакции между пользователями разных групп, объединенных платформой, но и преобразуют их деятельность, зачастую разрушая традиционные бизнес-модели, были исследователи в области стратегического менеджмента.

Хагиу (2006, 2007, 2009) и Хагиу и Райт (2015) объясняют выбор модели платформы среди альтернативных вариантов (вертикально интегрированной фирмы, торгового посредника, поставщика сырья) ее способностью обеспечить прямое взаимодействие между пользователями, выравнивать стимулы за счет контроля над ключевыми решениями, использовать косвенные сетевые эффекты и частную информацию о пользователях (Hagiu, 2006, 2007, 2009; Hagiu, Wright, 2015).

Будро и Хагиу (2009) уподобляют многосторонние платформы частным регуляторам, которые регулируют взаимодействие в экосистеме с помощью

неценовых механизмов, таких как технологические и договорные правила (Boudreau и Hagiu, 2009). Будро (2010, 2017) также представляет подходы к проектированию цифровых платформ и стратегии повышения их роста за счет управления стимулами и взаимодействием пользователей (Boudreau, 2010, 2017).

Гейвер (2009, 2014) и Гейвер и Кусумано (2014) рассматривают платформу как технологическую систему, которая позволяет создавать дополнительные продукты и услуги от внешних разработчиков или производителей, и подчеркивает важность управления (оркестровки) и поддержания экосистемы платформ (Gawer, 2009, 2014; Gawer, Cusumano, 2014).

Исследователи, стоявшие у истоков формирования теории многосторонних платформ, акцентировали внимание на взаимозависимости спроса разных групп клиентов платформы. При этом в микроэкономических моделях предпочтения участников разных групп рассматривались как экзогенные. Предполагалось, что управление перекрестными сетевыми эффектами со стороны платформы состоит в первую очередь в ранжировании представителей противоположной группы для выбора представителя конкретной группы. Эту функцию выполняют рекомендательные системы как совокупность алгоритмов, обеспечивающих паросоответствие (мэтчинг). Такой подход позволил получить множество важных для объяснения стратегий платформ выводов. Однако он вынужденно использовал предпосылку о неизменности предпочтений участников с разных сторон платформы. Не случайно они описываются функцией полезности.

Вместе с тем цифровые платформы отнюдь не ограничиваются рекомендациями представителей разных групп друг другу. Принимаемые ими правила допуска к заключению договора с платформой и ранжирования предложений на платформе создают стимулы для изменения производства (выпуска, цен, ассортимента) по крайней мере для стороны, производящей товары или оказывающей услуги (поставщиков). Для объяснения воздействия платформ на структуру отраслей этот эффект имеет решающее значение. Очевидно, что его невозможно ни описать, ни объяснить с помощью неоклассических моделей

выбора многосторонних платформ. Необходимо применять альтернативные подходы – в том числе новой институциональной экономики.

Интерес исследователей в области новой институциональной экономики к цифровым платформам проявился сравнительно позже. С раскрытием потенциала цифровых платформ по снижению транзакционных издержек новая институциональная экономика стала рассматривать их в качестве новой и особой институциональной формы с акцентом на то, как платформы опосредуют масштабные обмены с меньшими транзакционными издержками.

Лобель (2018) исследует трансформационную природу цифровых платформ и объясняет, что они снижают транзакционные издержки за счет использования новых технологий. При этом она подчеркивает, что по мере того, как платформы стирают границы между трудоустройством и предпринимательством, владением и доступом, они создают новые нормативные дилеммы, касающиеся трудовых прав, прав потребителей и конкуренции (Lobel, 2018).

Нагл и др. (2020) применяют подход теории транзакционных издержек к исследованию цифровых платформ и показывают, что платформы используют репутационные механизмы для укрепления доверия между пользователями, что смягчает проблемы информационной асимметрии (Nagle et al., 2020).

Акбар и Тракогна (2018, 2022) утверждают, что рост участия и объема транзакций на платформах требует их перехода к интегрированным механизмам управления транзакциями, чтобы обеспечить снижение транзакционных издержек и повышение доверия пользователей (Akbar and Tracogna, 2018, 2022).

Сопоставляя классификацию механизмов управления транзакциями О. Уильямсона с развивающимися типами цифровых платформ, Реймерс и др. (2019) указывают на высокую роль односторонних решений платформ в определении условий транзакций и относят управление со стороны агрегатора такси к иерархическим (Reimers et al., 2019).

Российские исследователи также сделали множество полезных наблюдений о механизмах координации выбора разных сторон платформы, роли цифровых

платформ в снижении транзакционных издержек и необходимости адаптации конкурентного законодательства к рынкам с цифровыми платформами.

Авдашева и др. (2019а, 2019б, 2022) отмечают необходимость учитывать специфические институциональные особенности цифровых платформ, в том числе влияние их поведения на общую эффективность рынка или благосостояние потребителей, при адаптации регулирования и конкурентной политики в отношении цифровых платформ (Avdasheva, 2019; Avdasheva, Korneeva, 2019; Авдашева и др., 2022).

Шаститко и Маркова (2017, 2019) оценивают роль цифровых платформ в снижении транзакционных издержек и подчеркивают необходимость адаптации инструментов антимонопольного регулирования для анализа рынков цифровых платформ с учетом их многостороннего характера и сетевых эффектов (Шаститко, Маркова, 2017, 2019). Также Шаститко и др. (2023) описывают платформенное управление и регулирование цифровых экосистем в контексте концепции мезоинститутов и приходят к выводу, что мезоинституты играют ключевую роль в регулировании цифровых экосистем, обеспечивая баланс между макро- и микроуровневыми инструментами, способствуя адаптации к внешним вызовам и стимулируя саморегулирование для эффективного взаимодействия участников и защиты интересов стейкхолдеров (Шаститко и др., 2023).

Слободенюк и Агамирова (2023) исследуют трансформацию взаимодействия участников рынка электронной коммерции и подчеркивают, что изменения в характере конкуренции и роли участников рынка под влиянием цифровых платформ привели к созданию новых контрактных практик, которые формируют новые стимулы для взаимодействия сторон (Слободенюк, Агамирова, 2023).

Институциональный анализ гиг-платформ Головановой и др. (2024) показывает, что влияние изменений в регулировании на выбор между альтернативными структурами управления зависит от степени жесткости регулирования. Они также отмечают, что способность гиг-платформ снижать

транзакционные издержки для пользователей зависит как от развития внутренних институтов, так и от институциональной среды (Golovanova et al., 2024).

Вместе с тем на данный момент исследования платформенных механизмов управления транзакциями далеки до завершения. Более глубокий анализ таких механизмов важен не только для академических исследований, но и имеет большое прикладное значение.

Цели и задачи исследования

Целью диссертационного исследования является выявление и объяснение ключевых характеристик механизмов управления транзакциями цифровых платформ и преобразований ими цепочек создания стоимости (на примере агрегаторов такси).

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие *задачи*:

1. Сопоставить теоретические концепции многосторонних цифровых платформ, механизмов управления транзакциями, цепочек создания стоимости с наблюдаемыми закономерностями контроля над общими ресурсами и координации в секторе агрегаторов такси.

2. Описать и объяснить процесс преобразования цепочек создания стоимости, включая роль разных типов активов и механизмов координации под воздействием платформенных механизмов управления транзакциями (на примере рынка услуг такси).

3. Объяснить трансформацию функционала, организационной структуры и размера традиционных компаний такси под воздействием агрегатора такси.

4. Выявить ключевые характеристики механизмов управления транзакциями агрегатора такси, включая условия и механизмы стимулирования и контроля платформенных поставщиков услуг (водителей).

Основные исследовательские вопросы диссертационной работы можно сформулировать следующим образом:

1) Как цифровые платформы осуществляют контроль над используемыми ресурсами и каковы механизмы координации индивидуальных выборов?

2) Каким образом цифровые платформы осуществляют преобразование цепочек создания стоимости на рынке услуг такси?

3) Как цифровые платформы влияют на организационную структуру и бизнес-модели традиционных игроков рынка такси?

4) Каковы особенности и эффекты платформенных механизмов управления транзакциями?

Объект и предмет исследования

Объектом исследования являются агрегаторы такси как пример цифровых платформ, соединяющих потребителей с поставщиками товаров или услуг.

Предметом исследования являются платформенные механизмы управления транзакциями, обеспечивающие контроль над используемыми в предоставлении услуг ресурсами и координацию выбора участников платформы, а также их влияние на преобразование цепочек создания стоимости и традиционных участников на рынке услуг такси.

Методология и методы исследования

Сложный и комплексный характер изменений в индустрии такси под влиянием цифровых платформ predetermined выбор качественного типа исследования с использованием индуктивного исследовательского подхода и кейс-метода (case study) в качестве основной исследовательской стратегии (Glaser, Strauss, 1967; Eisenhardt, 1989; Yin, 2018).

Основная цель индуктивного исследовательского подхода заключается в выявлении теорий и концепций из данных, полученных в ходе исследования (Glaser, Strauss, 1967; Denzin, Lincoln, 2000). Применение данного подхода в диссертационном исследовании продиктовано тем, что на данном этапе – этапе становления экономической теории цифровых платформ – разработка

теоретических основ и предварительная формулировка гипотез без проведения полевых исследовательских работ в настоящее время трудноосуществима. Кроме того, данный подход позволяет исследователю избегать узких рамок заранее заданных теорий, предоставляя возможность выявить новые закономерности и механизмы на основе полученных оригинальных данных (Silverman, 2006; Miles et al., 2014).

Использование в качестве исследовательского инструмента кейс-метода обусловлено спецификой темы диссертационного исследования. При анализе механизмов управления транзакциями важно учитывать уникальные особенности каждого конкретного случая исследуемых объектов (в частности, цифровых платформ) и сферы (рынка, отрасли), в которой они используются (Masten, 1996). При этом кейс-метод позволяет на основе исследования конкретных случаев формулировать обобщенные выводы (Eisenhardt, 1989; Patton, 2002; Yin, 2018). В частности, изучение конкретной цифровой платформы позволяет обнаружить присущие ей уникальные характеристики и продуцируемые ею эффекты влияния и на основе обобщения полученных результатов предложить общие принципы, которые могут применяться к другим платформам, а также сформулировать теоретические положения о том, как цифровые платформы регулируют экономические отношения в целом и к каким последствиям может приводить использование тех или иных платформенных стратегий.

Выбор рынка услуг такси обусловлен тем, что данный тип рынка является ярким примером для исследования трансформационных рыночных изменений под воздействием цифровых платформ (Bashir et al., 2016; Berger et al., 2018). При этом Россия по показателю доли платформенного сектора на рынке услуг такси является мировым лидером (78% от общего оборота рынка)⁶. Это обстоятельство делает российский рынок подходящим объектом описания хода трансформации цепочек создания стоимости и объяснения конкурентоспособности новых платформенных бизнес-моделей.

⁶ Shared Mobility (<https://www.statista.com/outlook/mmo/shared-mobility>)

Платформенная компания «Яндекс Такси» (далее – агрегатор) играет преобладающую роль на российском рынке услуг такси⁷, что предопределило ее выбор в качестве объекта исследования. Платформа «Яндекс Такси» позволяет пользователям заказывать такси (через мобильное приложение «Яндекс Go»), водителям – осуществлять свою работу (через мобильное приложение «Яндекс Про»), сервисам подключения – координировать свою деятельность (через веб-портал «Яндекс Диспетчерская»).

Информационной базой диссертационного исследования служат данные, полученные путем использования метода сбора данных в виде *полуструктурированных интервью*. Данный метод был выбран в связи с его гибким характером, позволяющим адаптировать вопросы и направления исследования с учетом уникального опыта и взглядов каждого участника и, как следствие, создающего возможности для выявления ранее неизученных деталей и аспектов, касающихся предмета исследования (Gillham, 2005).

Долгопятова (2007, 2008) подчеркивает преимущества интервью и наблюдений как инструментов качественного анализа в условиях быстрых и радикальных изменений объекта исследования для экономистов (Долгопятова, 2007, 2008).

Интервью с участниками исследуемой платформы проводились в период с ноября 2022 г. по октябрь 2024 г. в очном и дистанционном форматах. Длительность каждого интервью составила от 60 до 150 минут. С рядом участников были проведены дополнительные повторные интервью для обсуждения выявленных в процессе интервью новых аспектов исследуемых проблем, а также для прямого и перекрестного оценивания выявленной информации.

Участниками исследования стали действующие водители, пользующиеся сервисом платформы «Яндекс Про» («Яндекс Такси»), а также представители посреднических структур в сфере такси (сервисов подключения и автопарков).

⁷ ФАС: «Яндекс Такси» уличили в доминирующем положении в России (<https://fas.gov.ru/publications/24192>)

Всего был опрошен 41 участник из 13 городов разных российских регионов и федеральных округов: Москвы, Санкт-Петербурга, Архангельска, Барнаула, Волгограда, Калининграда, Казани, Ростова-на-Дону, Пятигорска, Челябинска, Новосибирска, Владивостока и Якутска. В целях повышения достоверности результатов исследования были также проведены интервью с рядом экспертов отраслевых организаций и экспертов в сфере права, финансов и цифровизации.

Для целей исследования было разработано руководство по проведению интервью. Данное руководство включает такие темы вопросов, как опыт и формат взаимодействия участников с агрегатором, знание и понимание специфики используемых агрегатором механизмов, отношение участников к политике агрегатора и механизмам стимулирования и контроля, влияние условий работы с агрегатором на участников, причины и особенности трансформации функций традиционных таксопарков, изменения в бизнес-процессах предприятий такси, а также ряд других вопросов, направленных на всестороннее раскрытие темы исследования.

Сопоставление тем вопросов, рассмотренных в ходе интервью, основных участников интервью и различных источников данных исследуемым характеристикам механизмов управления транзакция агрегатора приведено в Приложении.

При этом перечни вопросов были адаптированы под роли респондентов (водитель, представитель предприятия, эксперт и др.).

С учетом гибкого характера полуструктурированных интервью список вопросов дополнялся в ходе исследования на основе информации от респондентов для более полного изучения описываемых явлений.

Для анализа расшифрованных текстов интервью были использованы *методы тематического анализа*, позволяющие структурировать и анализировать темы, понятия и идеи, выраженные участниками исследования. Посредством применения последовательных процедур открытого, осевого и выборочного кодирования были построены теоретические концепции, отражающие взаимосвязи между идентифицированными категориями (Miles, Huberman, 1994;

Strauss and Corbin, 1998). Данный итеративный процесс позволил достичь теоретической насыщенности и углубить понимание изучаемого феномена.

В рамках открытого кодирования было выделено 86 первичных категорий – кодов (codes), связанных с более чем 2800 цитатами из интервью.

В результате открытого кодирования фрагментов текстов интервью были выделены *первичные коды*, из которых посредством осевого кодирования были сформированы *категории* с установлением связей между ними.

На заключительном этапе выборочного кодирования выявленные категории были интегрированы в более широкие *измерения (dimensions)*, которые представляют собой агрегированные категории, объединяющие несколько категорий и отражающие основные направления исследуемых вопросов.

Для повышения степени точности и объективности результатов кодирования указанные результаты были подвергнуты проверке двумя независимыми экспертами. На основе полученных от экспертов обоснованных предложений и замечаний первичные коды и категории были уточнены. В табл. 1 и 2 показаны примеры первичного кодирования.

Таблица 1. Примеры кодов в рамках первичного кодирования в рамках анализа платформенных механизмов управления транзакциями.

Первичный код	Цитата из интервью
Рейтинг водителя	«Нижний порог рейтинга зависит от тарифа»
Механизм «Активность»	«Активность лишает водителя права отменять неудобных заказов. Отменил поездку – сразу минус сразу 16 баллов»

Источник: составлено автором по материалам интервью.

Таблица 2. Примеры кодов в рамках первичного кодирования в рамках анализа преобразования цепочек создания стоимости и трансформации таксопарков.

Первичный код	Цитата из интервью
Маркетинг и продвижение в таксопарках	«У таксопарков были свои рекламные службы»

Система оплаты труда водителей в таксопарках	«Зарплата водителей в таксопарке складывалась, как правило, из оклада и премии»
--	---

Источник: составлено автором по материалам интервью.

По итогам анализа данных было сформировано два основных измерения: «Платформенные механизмы управления транзакциями», в рамках которого описываются ключевые характеристики механизмов управления транзакциями агрегатора, и «Преобразование цепочек создания стоимости и трансформация таксопарков», в рамках отражен процесс преобразования цепочек создания стоимости под воздействие платформенных механизмов управления транзакциями и трансформации функционала, организационной структуры и размера традиционных компаний такси под воздействием агрегатора. На рис. 1 приведен пример поэтапной категоризации данных по измерению «Платформенные механизмы управления транзакциями».



Рис. 1. Схема поэтапной категоризации данных по измерению «Платформенные механизмы управления транзакциями».

Источник: составлено автором по материалам интервью.

Кроме того, было также проведено прямое и перекрестное оценивание полученных данных интервью, когда утверждения респондентов одного типа (например, водителей) подвергались оцениванию как респондентов того же типа, так и респондентов другого типа (например, представителей сервисов подключения или экспертов), что позволило получить всесторонний взгляд на рассматриваемые аспекты исследуемых вопросов и повысить точность данных.

Вместе с тем, для обеспечения объективности и точности полученных результатов и снижения ошибок в их интерпретации был использован *метод триангуляции данных*, который предполагает использование нескольких источников данных для перекрестной проверки результатов и выводов.

В качестве таких источников были использованы различные фото и видеоматериалы, копии договоров и иные информационные материалы, полученные от респондентов. В частности, визуальные данные, полученные из мобильных приложений респондентов, использовались при сопоставлении данных, например, в части принципов работы различных механизмов и опций агрегатора или конкретных результатов работы водителей (уровне приоритета, рейтинга, активности, доходов и др.). Визуальная информация, полученная с веб-портала, предоставляемого агрегатором для сервисов подключения, позволила сопоставить и обогатить данные о функциональности и иных аспектах деятельности современных игроков на рынке такси. Копии различных соглашений использовались при анализе договорных отношений между заинтересованными сторонами.

Одновременно для учета позиции агрегатора был осуществлен сбор и анализ информации на сайте агрегатора «Яндекс Такси» (база знаний «Яндекс Такси»⁸).

В качестве контекстуальных и сравнительных информационных ресурсов в рамках триангуляции данных послужили научные публикации по теме исследования (в том числе посвященные анализу деятельности других

⁸ База Яндекс Такси. (<https://pro.yandex.ru/ru-ru/moskva/knowledge-base/taxi>)

агрегаторов такси и цифровых платформ в целом, а также статьи по смежным темам), данные и отчеты исследовательских, статистических и аналитических агентств, государственных органов, публикации в СМИ и другие материалы.

Основные результаты, выносимые на защиту

1. Результаты эмпирического исследования свидетельствуют, что агрегатор на этапе запуска своей деятельности привлекал водителей прямым сотрудничеством, повышенными доходами и потоком заказов, таксопарки и службы заказа – выгодными условиями в виде интенсивного потока заказов и снижения издержек управления заказами и отношениями с клиентами, а пассажиров – более низкими ценами на услуги такси и снижением издержек поиска водителей, маршрутизации, контрактации, оплаты поездки, рисков оппортунистического поведения со стороны водителей. Путем активного и одновременного стимулирования и привлечения пассажиров и водителей агрегатор создал «петли притяжения» (перекрестные сетевые эффекты) и тем самым подорвал конкурентные позиции традиционных участников рынка такси (таксопарков, служб заказа такси и др.).

Основной инструмент агрегатора по управлению транзакциями и участниками – цифровая платформа, сформированная в том числе путем интеграции сторонних крупных платформ и сервисов, приобретенных агрегатором на этапе своего становления. Согласно данным интервью агрегатор в рамках сотрудничества с таксопарками обеспечил различными путями их переход на свою платформу, сделав их полностью зависимыми от потока заказов от агрегатора и беззащитными от возможных односторонних изменений условий сотрудничества (например, отключения таксопарка от его системы). Продемонстрировано, что действия агрегатора привели к разрушению традиционных бизнес-моделей на рынке такси, включая практически полное исчезновение таксопарков как предприятий полного цикла, и появлению новых бизнес-моделей – агентов агрегатора (сервисов подключения), небольших по размерам и полностью зависимых от политики агрегатора. Сервисы подключения

действуют как прослойки между агрегаторами и водителями, снижая ответственность агрегаторов перед водителями и пассажирами.

На основе анализа статистических данных выявлено резкое снижение среднего количества занятых в компаниях, зарегистрированных по виду деятельности «Деятельность легкого такси» в России в течение 2005-2023 гг.

В рамках интервьюирования установлено, что агрегатор изменил функционал водителей, делегировав им ряд функций, ранее относившихся к зоне компетенции таксопарков, требующих существенных расходов. В настоящее время он в одностороннем порядке устанавливает водителям условия сотрудничества, управляет транзакциями, контролирует поведение водителей. Это приводит к значительному снижению их уровня независимости несмотря на их формальную юридическую самостоятельность. Зависимость водителей от присоединения к агрегатору такси усиливается благодаря необходимости осуществления значительных инвестиций в специфические активы. В частности, водители обязаны для работы с агрегаторами самостоятельно и за свой счет приобретать автомобили (в собственность / кредит / аренду), заниматься их обслуживанием и ремонтом, оформлением необходимых разрешений и страхованием. Кроме того, они должны проходить ежедневный медицинский осмотр и соблюдать стандарты, предъявляемые агрегаторами к водителям, их автомобилям и качеству обслуживания клиентов. Агрегатор предоставляет водителям различные сервисы, а также создает условия для иных агентов (сервисов подключения, автоарендодателей и др.), которые помогают снизить барьеры входа и привлечь новых водителей в систему агрегатора.

2. Важнейшим фактором преобразования российского рынка услуг такси стали платформенные механизмы управления транзакциями, основанные на модуляризации компонентов создания стоимости с исключением возможности их функционирования вне контроля агрегатора. Объяснена стратегия агрегатора по модуляризации цепочек создания стоимости, предполагающая отделение от традиционных таксопарков основных бизнес-функций по управлению заказами, отношений с клиентами и ценообразованию, а также разрушение связей между

таксопарками и водителями с переподчинением водителей агрегатору. Каждый из участников создания стоимости (водители, сервисы подключения, лизинговые компании и др.) выполняет значительно меньше функций в сравнении с типичными участниками сектора такси до появления агрегаторов. Перераспределение функционала традиционных игроков с сохранением контроля за ключевым компонентом цепочки создания стоимости – технологической инфраструктурой, позволяющей собирать, обрабатывать и использовать потоки данных в реальном времени, – позволили агрегатору преобразовать цепочку создания стоимости.

3. Платформенные механизмы управления транзакциями агрегатора включают в себя комплекс механизмов и условий, обеспечивающих в автоматизированном режиме управление отношениями с клиентами, привлечение, отбор, стимулирование и контроль водителей, управление заказами, координацию и размещение ресурсов, динамическое ценообразование и ряд других функций агрегатора. Агрегатор создает стимулирующие условия для привлечения и удержания водителей, в том числе с учетом их мотивации. Бизнес-модель агрегатора предполагает низкие входные требования к исполнителям, и такой подход возможен только при условии детализированного контроля их трудовой деятельности и отказа контролирующего центра от ответственности. В целом механизмы обеспечивают максимизацию времени пребывания водителей «на линии», принятие им всех предлагаемых агрегатором заказов, а также качественное обслуживание пассажиров. Требования и критерии, предъявляемые агрегатором к поставщикам (водителям) аналогичны системе корпоративных ключевых показателей эффективности (KPI) и направлены на снижение для агрегатора риски негативных экстерналий стимулирующих контрактов – нежелательных действий агента, отрицательно влияющих на конечный результат для принципала, а также на решение задачи не только наилучшего удовлетворения спроса пассажиров, но и отбора и мотивации водителя в интересах коммерческого успеха агрегатора.

4. Разработанная агрегатором договорная конструкция отношений между вовлеченными в систему агрегатора сторонами не соответствует реальному распределению прав собственности и контроля при координации разных участников создания стоимости.

Договорные отношения в системе агрегатора устанавливаются его договорами оферты с безоговорочным принятием всех правил и условий. Кроме того, между посредниками и водителями заключаются агентские договоры по форме и требованиям агрегатора. Агрегатор выстраивает формальную конфигурацию, согласно которой водитель признается принципалом (заказчиком услуг и фрахтовщиком), посредник – агентом по подключению к агрегатору, а агрегатор – информационным сервисом, предоставляющим доступ к информации о размещенных запросах клиентов. Агрегатором также установлены условия оказания услуг по перевозке в разработанном им договоре фрахтования, согласно которому сторонами сделки по перевозке признаются пассажиры и перевозчики, при этом они сами согласовывают между собой цену услуги по перевозке, порядок оплаты и иные условия сделки с учетом требований агрегатора. В соответствии с агентскими договорами между сервисами по подключению и водителями сервис по подключению не является таксопарком и не оказывает услуги по перевозке; агрегатор вправе по своему усмотрению и без согласования вносить любые изменения в тарифы, в содержание и функциональные возможности сервисов, а также приостанавливать оказание услуг водителю; водитель обязан оказывать услуги только по тарифам агрегатора и полностью соглашаться с суммой заказа, рассчитанной агрегатором. Данные положения свидетельствуют о явном выходе полномочий агрегатора за пределы роли информационного посредника, каковым он себя представляет в публичном и правовом пространстве.

Фактическая конфигурация указанных отношений состоит в следующем. Ключевым звеном бизнес-процессов выступает агрегатор, который принимает запрос от пассажира, формирует для него параметры заказа (цена, маршрут и т.д.) и при достижении соглашения с пассажиром делегирует задачу по его обслуживанию подходящему водителю. Водитель выполняет функции агента

агрегатора по обслуживанию назначенного ему заказа в соответствии с ценой, маршрутом, требованиями и иными условиями, установленными агрегатором. Сервисы подключения также выполняют функции агентов агрегатора по поиску и привлечению водителей для обеспечения уровня предложения, необходимого для обслуживания его клиентов.

Пассажиры при регистрации в приложении агрегатора соглашаются с условиями использования, которые устанавливают договорные отношения между пассажиром и агрегатором. При этом пассажиры подписываются под условиями сделки, предложенными агрегатором, заключают сделку с ним и осуществляют оплату на его счет. В соответствии с требованиями агрегатора клиент (пассажир) обязан принять условия использования его сервиса («Яндекс Go») в полном объеме и безоговорочно. Таким образом, пассажиры заказывают поездку не у конкретного водителя, а у агрегатора, и не заключают никаких сделок и соглашений с водителями. В случае проблем или споров пассажиры обращаются в службу поддержки агрегатора, а не к водителям. Другими словами, на практике агрегатор берет на себя функции разрешения конфликтов.

Водители, регистрируясь на платформе, также безоговорочно должны согласиться на условия работы с агрегатором и сформированные по его условиям (цене, уровню качества и т. д.) заказы, а также часть платежей пассажиров (за вычетом комиссий платформы и посредников). Агрегатор контролирует поведение водителя и в случае каких-либо отклонений от принятых им правил и стандартов применяет соответствующие санкции. Подобная степень контроля дает агрегаторам возможность устанавливать строгие требования, которые водители обязаны соблюдать, чтобы оставаться на платформе.

Полномочия агрегатора в отношении водителей соответствуют большинству признаков внутрифирменных контрактов в противоположность коммерческим контрактам в классификации С. Мастена (Masten, 1988). Практика асимметричного распределения полномочий и ответственности в системе агрегатора указывает на то, что договоры между самостоятельными юрлицами маскируют фактические отношения контроля, приближающие механизм

управления транзакциями к иерархическому в классификации О. Уильямсона (Williamson, 1996), или к гибриднему с высокой ролью стратегического центра в классификации К. Менара (Ménard, 2022).

5. Для транзакций, опосредуемых агрегатором, характерны высокая частота, специфичность и неопределенность. Специфичность для агрегатора выражается в инвестициях в разработку сложных алгоритмов, управляющих транзакциями и поведением водителей на основе анализа потока больших данных. Данные алгоритмы лежат в основе платформенных механизмов управления транзакциями, в том числе в части механизмов ценообразования, маршрутизации, размещения ресурсов, стимулирования и контроля водителей и предиктивной аналитики для прогнозирования спроса. Это делает систему алгоритмов узкоспециализированной для каждого рынка, создаваемого платформами. Эффект масштаба снижает удельную стоимость этих инвестиций для платформ. Специфичность для водителей обусловлена их индивидуальными инвестициями, такими как покупка автомобилей, отвечающих требованиям платформы, а также необходимостью соответствия навязываемым платформой правилам, таким как брендинг, построение статуса водителя в системе агрегатора и соответствие стандартам поведения, что делает отношения между водителем и платформой узкоспециализированными. Неопределенность для агрегатора и водителей обусловлена колебаниями спроса, изменениями законодательства и регулирования. Для водителей неопределенность выражается также в нестабильности доходов и условий работы с агрегатором, непрозрачностью и непониманием работы их механизмов, частыми изменениями в структуре стимулирования и тарифах платформы (в том числе из-за постоянных экспериментов агрегатора) и необходимостью самостоятельной адаптации к любым непредвиденным обстоятельствам.

6. В целом результаты анализа платформенных механизмов управления транзакциями агрегатора показывают, что агрегатор выступает как принципал, заказчик услуг для водителя, фрахтовщик для пассажира и в целом – как полноправный регулятор экономических отношений. Он использует свои

властные возможности для экономического принуждения водителей. Это проявляется в одностороннем изменении условий контрактов, в пересмотре правил и требований, а также в манипулировании системой стимулирования. Экономическое принуждение является одним из основных инструментов управления и контроля деятельности платформенных работников в системе агрегатора.

Преобразование цепочек создания стоимости со стороны платформ основано не только на преимуществах алгоритмического установления паросоответствия (мэтчинга), но и на установлении контроля над участниками цепочки, предоставляющими ресурсы децентрализованно. Возможности цифровых технологий по сбору, накоплению и обработке данных позволяют агрегатору реализовать не только механизмы установления паросоответствия и динамического ценообразования, но и специфическую систему стимулирования и контроля водителей.

По совокупности результатов исследования сделан обоснованный вывод, что агрегатор использует иерархические механизмы управления транзакциями или, по крайней мере, близкие к ним. Если рассматривать данные механизмы как гибридные, то в классификации К. Менара их можно отнести к разновидности гибридных механизмов, близких к интегрированной фирме, где формально выделенный стратегический центр осуществляет контроль и обладает правами принятия решений по поводу стратегических инвестиций юридически независимых участников (Ménard, 2022).

Таким образом, эмпирически доказано, что агрегатор функционирует не как посредник, а как иерархическая структура, что подтверждает гипотезу о корпоративной природе агрегаторов такси как «теневых корпораций» (Friedman, 2014). В то же время выявлено, что привлечение к своей деятельности посредников (сервисов подключения), определяемых агрегатором как «таксопарки», но по факту ими не являющихся (даже согласно их агентским договорам), позволяет агрегатору сохранять видимость того, что водители являются независимыми предпринимателями. Данное обстоятельство усиливает

властные возможности агрегатора и скрывает истинную природу его корпоративного контроля.

Научная новизна

1. На основании интервьюирования участников рынка, экспертов и на основе статистических данных детально объяснены различия между действующей платформенной моделью предоставления услуг такси и предшествовавшей ей моделью предоставления услуг такси традиционными участниками рынка. Определены основные этапы эволюции рынка такси в России. Описан процесс структурной трансформации рынка под влиянием агрегаторов, в том числе замещение традиционных игроков рынка, снижение среднесписочной численности работников и вероятности «выживаемости» предприятий в сфере такси. Вместе с тем продемонстрирована не только модель платформенного управления транзакциями, но и влияние данной модели на характеристики активов (специфичность) и организационную структуру традиционных таксопарков и иных игроков рынка.

2. Установлены основные подходы цифровых платформ по модуляризации цепочек создания стоимости (на примере агрегатора «Яндекс Такси»), которые заключаются в децентрализации ресурсоемких компонент цепочек создания стоимости с одновременной централизацией контроля над ключевыми параметрами транзакций и исключительного доступа к клиентам, а также в таком изменении набора функций участников платформ, которое исключает их конкурентоспособное функционирование вне системы агрегатора. Впервые сформулирована и объяснена стратегия модуляризации цепочек создания стоимости под воздействием цифровых платформ.

3. Впервые на основании эмпирических данных выявлена, структурирована и дана интерпретация комплексной системе механизмов управления транзакциями агрегатора, которая обеспечивает привлечение, отбор, стимулирование и контроль водителей, координацию и размещение ресурсов, а также управление заказами в системе агрегатора. При этом установлено, что

преимуществом технологий агрегатора является не только способность лучше сопоставить пользователей (мэтчинг) или обеспечить гибкое ценообразование (межвременную ценовую дискриминацию), но и осуществлять централизованное управление и контроль при децентрализованном оказании услуг и ответственности.

4. Вместе с тем, в ходе анализа выявлено несоответствие конфигурации отношений между заинтересованными сторонами, установленных в договорной конструкции агрегатора, действительной (реализуемой на практике) конфигурации отношений между указанными сторонами, реализуемой на практике. Таким образом, доказательно установлено несоответствие полномочий и функционала агрегатора декларируемой им роли информационного сервиса и выявлено, что агрегатор играет ключевую роль на всех этапах управления транзакциями.

5. На основе полученной в рамках исследования информации выявлены и структурированы критерии агрегатора в виде поощряемых и наказуемых действий для отбора и стимулирования водителей. Установлено, что критерии агрегатора аналогичны системе корпоративных ключевых показателей эффективности (KPI), снижают для агрегатора риски негативных экстерналий стимулирующих контрактов – нежелательных действий агента, отрицательно влияющих на конечный результат для принципала, а также решают задачи не только наилучшего удовлетворения спроса пассажиров, но и отбора и мотивации водителя в интересах коммерческого успеха агрегатора. Таким образом эмпирически показано явное превышение агрегатором функционала водителей как независимых партнеров, каковыми они являются юридически.

При этом показано, что агрегатор стимулирует водителей совершать больше поездок с высоким уровнем обслуживания, а также возлагает на водителя ответственность и риски за согласие выполнить заказ с учетом рейтинга пассажира и издержки адаптации к непредвиденным обстоятельствам. Сделан обоснованный вывод, что путем применения штрафных мер агрегатор повышает стимулы выполнения водителями любых заказов, в том числе невыгодных.

6. На основе эмпирических данных впервые продемонстрировано, что система агрегатора по стимулированию водителей несмотря на их формальную самостоятельность де-факто предполагает иерархический принцип принятия и исполнения решений. Водителей наказывают за отклонение от рекомендаций, как и любого работника компании или учреждения за невыполнение прямых указаний руководства. Посредством анализа системы санкций и штрафов агрегатора установлено, что агрегатор реализует иерархический контроль и координацию с помощью строгих санкций для достижения своих целей, избыточных с точки зрения водителя как отдельного экономического субъекта, что соответствует целеполаганию фирмы, а также ее политике стимулирования и контроля над работниками, направленной на достижение ими корпоративных целей.

7. Выявлено, что агрегатор выступает как принципал, заказчик услуг для водителя, фрахтовщик для пассажира и в целом – как полноправный регулятор экономических отношений. Установлено, что одним из основных инструментов управления и контроля водителями агрегатора является экономическое принуждение в виде одностороннего изменения условий контрактов, пересмотра правил и требований, а также манипулирования системой стимулирования. Сделан вывод, что полномочия агрегатора в отношении водителей соответствуют большинству признаков внутрифирменных контрактов в противоположность коммерческим контрактам в классификации С. Мастена (Masten, 1988). Показано, что текущий правовой статус водителей как независимых подрядчиков не отражает реалии их работы и создает значительные социальные и экономические риски, в связи с чем нуждается в пересмотре, чтобы обеспечить им большую юридическую защиту и правовое признание как сотрудников или, по крайней мере, как имеющих права, близкие к трудовым.

8. По совокупности результатов исследования сделан обоснованный вывод, что агрегатор использует иерархические механизмы управления транзакциями или, по крайней мере, близкие к ним, и функционирует не как посредник, а как иерархическая структура.

Теоретическая и прикладная значимость результатов исследования

Теоретическая значимость работы заключается в подробном анализе и объяснении механизмов управления транзакциями важной разновидности цифровых платформ – агрегаторов такси. Работа вносит вклад в развитие теоретических представлений об особенностях платформенных бизнес-моделей и механизмов управления транзакциями, сложившихся благодаря возможности сбора, обработки и алгоритмического использования потока данных.

В качестве теоретического вклада в экономическую теорию цифровых платформ также сформулирована стратегия цифровых платформ по модуляризации цепочек создания стоимости.

Полученные в ходе исследования результаты могут быть интегрированы в образовательные курсы и программы, связанные с цифровой экономикой, цифровыми платформами, бизнес-моделированием, управлением цепочками поставок, экономикой организаций, стратегическим менеджментом, институциональной экономикой и иными направлениями экономического образования.

Практическая ценность результатов исследования заключается в возможности их учета в рамках совершенствования законодательства в сфере регулирования деятельности платформенных компаний, а также антимонопольного, трудового, налогового регулирования и отраслевого регулирования (в частности, отношений в сфере гражданских перевозок легковым такси).

Кроме того, выводы исследования могут быть учтены при разработке практических рекомендаций для неплатформенного бизнеса в целях сохранения их конкурентоспособности при взаимодействии с цифровыми платформами и для платформенного бизнеса в целях разработки эффективных платформенных механизмов управления транзакциями, учитывающих права и интересы участников платформ.

Список публикаций

По теме диссертационного исследования имеются следующие публикации:

1. Гелисханов И.З. (2024). Платформенные механизмы управления транзакциями: углубленное исследование «Яндекс Такси». Вопросы экономики, № 9. С. 76–106. <http://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-9-1-31>.

Характеристики статьи: Scopus; входит в список В рекомендованных журналов НИУ ВШЭ.

2. Осипов Ю.М., Юдина Т.Н., Гелисханов И.З. (2019). Информационно-цифровая экономика: концепт, основные параметры и механизмы реализации // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. № 3. С. 42–61. <http://doi.org/10.38050/01300105201933>.

Характеристики статьи: входит в список D рекомендованных журналов НИУ ВШЭ.

3. Geliskhanov I.Z., Yudina T.N. (2018). Digital platform: A new economic institution. Quality – Access to Success, Vol. 19, No. S2, pp. 20–26.

Характеристики статьи: Scopus; входит в список С рекомендованных журналов НИУ ВШЭ.

4. Yudina T.N., Geliskhanov I.Z. (2019). Features of digital platforms functioning in information-digital economy. IOP Conference Series: Materials Science and Engineering (MSE), Vol. 497, pp. 1–6. <http://doi.org/10.1088/1757-899X/497/1/012104>

Характеристики статьи: Входит в список журналов, рекомендованных ВАК.

5. Гелисханов И.З., Юдина Т.Н., Бабкин А.В. (2018). Цифровые платформы в экономике: сущность, модели, тенденции развития // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. Т. 11, № 6. С. 22–36. <http://doi.org/10.18721/JE.11602>

Характеристики статьи: Входит в список журналов, рекомендованных ВАК.

6. Осипов Ю.М., Юдина Т.Н., Гелисханов И.З. (2018). Цифровая платформа как институт эпохи технологического прорыва // Экономические стратегии. Т. 20, № 5(155). С. 22–29.

Характеристики статьи: Входит в список журналов, рекомендованных ВАК.

Апробация результатов исследования

Результаты диссертационного исследования представлены автором на следующих международных и всероссийских конференциях:

1. Международная ежегодная научная конференция «Ломоносовские чтения. Секция экономических наук» на тему «Человеческий и социальный капитал России: новые вызовы и возможности» (Москва, 2024). Доклад на тему: «Экономика данных и цифровые платформы».

2. Международная научная конференция «Ломоносовские чтения-2023». Секция Экономических наук на тему «Новая экономическая реальность: структурные и региональные аспекты» (Москва, 2023). Доклад на тему: «Цифровые платформы и экосистемы».

3. XXIX Международная научная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов-2022» (Москва, 2022). Доклад на тему: «Формирование ценности в экосистемах цифровых платформ».

4. XXVIII Международная конференция студентов, аспирантов и молодых учёных «Ломоносов» (Москва, 2021). Доклад на тему: «Платформенные механизмы управления транзакциями».

5. Пятая ежегодная научная конференция консорциума журналов экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, 2021). Доклад на тему: «Платформенные механизмы управления транзакциями».

6. Четвертая ежегодная научная конференция консорциума журналов экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, 2020). Доклад на тему: «Платформенные механизмы управления транзакциями».

7. Всероссийская Конференция «Ломоносовские чтения – 2019» (Москва, 2019). Доклад на тему: «Институциональный подход к исследованию цифровых платформ».

8. Ежегодная научная конференция «Ломоносовские чтения-2018», «Цифровая экономика: человек, технологии, институты» (Москва, 2018). Доклад на тему: «Цифровая экономика и цифровое общество: от хай-тек к хай-хьюм».

9. Международная научно-практической конференция «Интеграция науки и практики как механизм развития цифровой экономики» (Ярославль, 2018). Доклад на тему: «Цифровые платформы: основные факторы развития и особенности ценообразования».

10. Международная научная конференция «Российский миттельшпиль: экономика, техногенез, геостратегия» (Москва, 2018). Доклад на тему: «The Data-Platform Revolution in the context of the Information-Digital Economy».

11. Вторая ежегодная научная конференция консорциума журналов экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, 2018). Доклад на тему: «Информационно-цифровая экономика: основные параметры и механизмы реализации».

12. XXV Международная научная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов-2018» (Москва, 2018). Доклад на тему: «Цифровые платформы как институт экономики нового технологического поколения».

Сопоставление тем вопросов, рассмотренных в ходе интервью, основных участников интервью и различных источников данных исследуемым характеристикам механизмов управления транзакция агрегатора

Характеристики МУТ	Примерные темы вопросов, рассмотренные в ходе интервью, основные участники интервью и различные источники данных
<p>Характеристик и транзакций (частота транзакций, неопределенность, специфичность активов)</p>	<p><i>1) Примерные темы вопросов интервью:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Необходимые для работы с агрегатором средства, инфраструктура и иные ресурсы и активы, способы их приобретения, оценка инвестиций в активы. Стандарты и требования агрегатора к водителям, документам, автомобилям. Влияние требований агрегатора на выбор активов. Особенности обучения и подготовки к работе с агрегатором (с мобильным приложением, веб-диспетчерской и т.д.) водителей и других участников. Оценка применимости навыков работы с агрегаторов в других сферах. Возможность использования приобретенных активов в альтернативных целях. - Модели, мотивы, формы, интенсивность и предпочтительное время работы с агрегатором. Полная и частичная занятость. Наличие альтернативных возможностей получения доходов. Среднее количество поездок, отработанных часов, километраж поездок (в день/неделю/месяц). Степень прозрачности, стабильности и предсказуемости условий работы с агрегатором. Оценка количества и показателей работы водителей, подключаемых сервисами подключения к агрегатору. - Возможность работы с несколькими агрегаторами. Издержки переключения между агрегаторами. Наличие эксклюзивных условий работы у различных агрегаторов. - Функциональные характеристики цифровых ресурсов агрегатора (приложений, веб-ресурсов и др.), система механизмов, частота и содержание обновлений. Особенности управления спросом и предложением в системе агрегатора, механизмы агрегатора по управлению отношениями с клиентами, стимулированию и контролю водителей, размещению ресурсов в пространстве и времени. Оценка инвестиций агрегатора в технологическую инфраструктуру и др. <p><i>2) Участники интервью:</i> водители, представители сервисов подключения, эксперты.</p> <p><i>3) Другие источники данных:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - фото, видео и иные подтверждающие материалы от участников интервью от водителей и других участников интервью: количество поездок в день/неделю/месяц, динамика доходов водителей и сервисов и др.; - копии договоров и иных соглашений между участниками; - информация агрегатора: о требованиях к водителям, транспортным средствам, механизмах управления и др.; - статистические, аналитические и иные информационные материалы из открытых источников, научные исследования.
<p>Степень автономности, независимости и правовой статус участников</p>	<p><i>1) Примерные темы вопросов интервью:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Правовой статус респондента (ИП, самозанятый и др.), режим налогообложения и иные правовые аспекты деятельности участников. - Оценка соответствия классификация водителей и сервисов подключения как независимых партнеров реальному уровню их самостоятельности. Степень участия, контроля, вмешательства агрегатора в деятельность участников,

	<p>навязывания им своих условий и правил работы. Учет агрегатором интересов и мотивации участников.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ключевые показатели эффективности, устанавливаемые агрегатором для участников, в целях достижения ими целей и задач агрегатора. - Гибкость и автономность режима, графика и иных условий работы водителей. - Степень свободы участников в принятии ключевых решений, основные типы принимаемых решений и разделение ответственности между сторонами за последствия принятых решений. - Степень свободы в принятии или отклонении предлагаемых агрегатором условий работы, а также изменений в условия работы. Возможность участия в переговорах при изменении условий работы с агрегатором, право голоса участников при принятии различных решений. - Наличие альтернативных возможностей получения доходов. - Особенности отношений и работы сервисов подключения с водителями. Степень вмешательства агрегатора в работу сервисов подключения. - Права и обязанности сторон в рамках договорных отношений между участниками. Механизмы разрешения спорных и конфликтных ситуаций. Механизмы защиты прав сторон. Механизмы адаптации к непредвиденным обстоятельствам. Способы и степень учета агрегатором интересов участников. - Степень прозрачности, стабильности и предсказуемости условий работы с агрегатором. - Формы, степень, инструменты и механизмы стимулирования и контроля участников со стороны агрегатора. Оценка требований и механизмов стимулирования и контроля агрегатора на предмет равноправия отношений. - Координация и особенности распределения доходов между участниками. - Виды нарушений, а также санкции и штрафы агрегаторов по отношению к водителям и другим участникам. Пути преодоления санкций. - Формы, инструменты и уровень реагирования агрегатора на проблемы участников. Оценка учета интересов участников в спорных и конфликтных ситуациях. - Информационная асимметрия между сторонами. Манипулирование участниками со стороны агрегатора. Обход правил агрегатора участниками. Способы и инструменты противодействия оппортунистическому поведению различных сторон. Формы зависимости участников от агрегатора и возможные пути их преодоления и др. <p>2) <i>Участники интервью:</i> водители, представители сервисов подключения и автопарков, эксперты.</p> <p>3) <i>Другие источники данных:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - фото, видео и иные подтверждающие материалы от участников интервью (в т.ч. по назначению поездок, контролю, санкциям, рабочему графику и др.); - информация агрегатора: о статусе сторон, механизмах управления и др.; - копии договоров и иных соглашений между участниками; - статистические, аналитические и иные информационные материалы из открытых источников, в том числе исследования споров или судебных разбирательств между платформами и заинтересованными сторонами о статусе сторон.
<p>Характеристик и договорных отношений между участниками</p>	<p>1) <i>Примерные темы вопросов интервью:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Характер договорных отношений между различными сторонами. Виды и ключевые характеристики контрактов, устанавливающие статус, полномочия, права, обязанности, правила и параметры взаимодействия сторон в системе агрегатора (договора оферты, агентские договора и др.). Ответственные за разработку типовых контрактов и их условий в системе агрегатора.

	<ul style="list-style-type: none"> - Формы и способы заключения контрактов. Частота пересмотра и перезаключения контрактов. Возможность проведения переговоров до заключения соглашения и при внесении изменений в соглашения, формы и степень участия сторон в составлении и изменении договоров. Степень прозрачности и отзывчивости агрегатора при исполнении или изменении условий контракта. - Статус и функции сторон, отраженные в договорах. Права и обязанности сторон в рамках договорных отношений между участниками. Отражение в договорах особенностей и механизмов разрешения спорных и конфликтных ситуаций, защиты прав сторон, адаптации к непредвиденным обстоятельствам. Способы и степень учета агрегатором интересов участников. - Степень соблюдения баланса интересов сторон согласно условиям договоров. Возможные смещения в пользу интересов тех или иных сторон. - Формы и степень отражения в договорах понятий, правил, условий и требований, связанных с осуществлением транзакций и взаимодействия между различными участниками, в том числе в части определения участников обмена, особенностей ценообразования, оказания услуги, осуществления платежей, распределения доходов, соблюдения стандартов качества, распределения рисков и ответственности. - Недостатки (пробелы) в рамках существующих договорных конструкций, в том числе в части учета и защиты интересов и прав участников. - Возможность обсуждения и пересмотра принятых агрегатором ключевых решений по условиям работы и иным аспектам взаимодействия сторон согласно договорным условиям. - Формы и степень влияния законодательства и регулирования на обеспечение исполнения контрактов и разрешения споров. - Виды нарушений, а также санкции и штрафы агрегаторов по отношению к водителям и другим участникам. Пути преодоления санкций и др. <p>2) <i>Участники интервью:</i> водители, представители сервисов подключения и автопарков, эксперты.</p> <p>3) <i>Другие источники данных:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - копии договоров и иных соглашений между участниками; - фото, видео и иные подтверждающие материалы от участников интервью; - информация агрегатора; - статистическая и аналитическая информация из открытых источников, научные исследования, обзоры судебных дел и исследования споров или судебных разбирательств между платформами и заинтересованными сторонами о статусе сторон.
<p>Распределение ответственности и за достижение результатов. Адаптация к непредвиденным обстоятельствам.</p>	<p>1) <i>Примерные темы вопросов интервью:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Мотивация, цели и задачи участников. Виды и способы достижения участниками своих целей и целей агрегатора. Виды рисков и возможных проблем при достижении целей участников и агрегатора. Распределение ответственности за достижение целей агрегатора, а также за преодоление соответствующих рисков и проблем. - Ключевые показатели эффективности, устанавливаемые агрегатором для участников, в целях достижения ими целей и задач агрегатора. - Разновидности непрогнозируемых ситуаций (технические проблемы, спорные и конфликтные ситуации с пассажирами, ДТП и др.). Распределение ответственности между сторонами по решению тех или иных непредвиденных ситуаций. Особенности решения технических проблем. Возможные спорные и конфликтные ситуации между различными сторонами (агрегатором, водителями, пассажирами, сервисами подключения). Способы и принципы разрешения спорных и конфликтных ситуаций. Формы и степень участия сторон в разрешении

	<p>спорных и конфликтных ситуаций. Бремя доказывания при возникновении спорных и конфликтных ситуаций. Особенности разрешения проблем при ДТП. Опыт участников по решению различных непредвиденных ситуаций.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Способы и степень участие агрегатора в решение различных проблем и непредвиденных ситуаций. Механизмы, обеспечивающие достижение целей агрегатора. Примеры успешной и неудачной адаптации к непредвиденным ситуациям с участием агрегатора. - Механизмы обратной связи с агрегатором для сообщения о проблемах. Степень и формы участия агрегатора в предоставлении поддержки и оказании помощи участникам. - Степень предсказуемости условий работы, стабильности доходов и возможные непредвиденные расходы при работе с агрегатором. Способы преодоления соответствующих проблем. - Виды нарушений, а также санкции и штрафы агрегаторов по отношению к водителям и другим участникам. Пути преодоления санкций. - Способы и механизмы адаптации агрегатора к изменению внешних условий (колебания рынка, изменения в законодательстве и регулировании и т.п.) и др. <p>2) <i>Участники интервью</i>: водители, представители сервисов подключения и автопарков, эксперты.</p> <p>3) <i>Другие источники данных</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> - фото, видео и иные подтверждающие материалы от участников интервью; - информация агрегатора; - копии договоров и иных соглашений между участниками; - статистическая и аналитическая информация из открытых источников, научные исследования.
<p>Информационная асимметрия. Снижение рисков оппортунизма со стороны участников.</p>	<p>1) <i>Примерные темы вопросов интервью</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Понимание участниками принципов функционирования механизмов и требований агрегатора, правил работы в системе агрегатора, контрактных условий и иных значимых параметров взаимодействия с агрегатором. - Порядок и частота изменения договорных условий агрегатором, степень вовлеченности в данный процесс водителей и других участников. Возможность проведения переговоров до заключения соглашения и при внесении изменений в соглашения, формы и степень участия сторон в составлении и изменении договоров. Степень прозрачности и отзывчивости агрегатора при исполнении или изменении условий контракта. - Возможность участия в переговорах при изменении условий работы с агрегатором. Право голоса участников при принятии различных решений. Возможность обсуждения и пересмотра принятых агрегатором ключевых решений по условиям работы и иным аспектам взаимодействия сторон согласно договорным условиям. - Механизмы разрешения спорных и конфликтных ситуаций, защиты прав сторон, адаптации к непредвиденным обстоятельствам в системе агрегатора. Способы и степень учета агрегатором интересов участников. - Формы оппортунистического поведения агрегатора, водителей и пассажиров. Манипулирование участниками со стороны агрегатора. Нарушение и обход правил агрегатора участниками. Способы и инструменты противодействия оппортунистическому поведению различных сторон. Формы зависимости участников от агрегатора и возможные пути их преодоления. - Ключевые показатели эффективности, устанавливаемые агрегатором для участников, в целях достижения ими целей и задач агрегатора. - Виды нарушений, а также санкции и штрафы агрегаторов по отношению к водителям и другим участникам. Пути преодоления санкций и др.

	<p>2) <i>Участники интервью</i>: водители, представители сервисов подключения и автопарков, эксперты.</p> <p>3) <i>Другие источники данных</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> - фото, видео и иные подтверждающие материалы от участников интервью; - информация агрегатора; - копии договоров и иных соглашений между участниками; - статистическая и аналитическая информация из открытых источников, научные исследования.
<p>Управление цепочками создания стоимости. Координация общих ресурсов и параметров транзакций. Координация (стимулирование и контроль) участников.</p>	<p>1) <i>Примерные темы вопросов интервью</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Необходимые для работы с агрегатором средства, инфраструктура и иные ресурсы и активы, способы их приобретения, оценка инвестиций в активы. Стандарты и требования агрегатора к водителям, документам, автомобилям. Влияние требований агрегатора на выбор активов. Особенности обучения и подготовки к работе с агрегатором (с мобильным приложением, веб-диспетчерской и т.д.) водителей и других участников. Оценка применимости навыков работы с агрегатором в других сферах. Возможность использования приобретенных активов в альтернативных целях. - Механизмы и инструменты агрегатора по продвижению агрегатора, привлечению клиентов и управлению отношениями с клиентами. Формы и степень вовлечения водителей и сервисов подключения в процессы привлечения и управления отношений с клиентами. - Механизмы агрегатора по управлению заказами: прием и обработка заказов, ценообразование, поиск и назначение водителя, маршрутизация, диспетчеризация и др. Степень прозрачности и понятности этих механизмов для участников и оценка их эффективности. - Механизмы агрегатора по стимулированию водителей и других участников. Особенности привлечения, проверок, оформления и начала работы участников. Условия работы с агрегатором, их предсказуемость и стабильность. Бонусные механизмы. Режимы доходов и поездок. Степень прозрачности и понятности этих механизмов для участников и оценка их эффективности. - Механизмы контроля водителей и других участников. Рейтинг водителя по оценкам пассажиров и рейтинг пассажиров по оценкам водителей. Виды нарушений, а также санкции и штрафы агрегаторов по отношению к водителям и другим участникам. Пути преодоления санкций. Степень прозрачности и понятности этих механизмов для участников и оценка их эффективности. - Особенности получения разрешительных документов, оформления страховок, заполнения путевых листов, прохождения медицинской комиссии водителями. - Ключевые показатели эффективности, устанавливаемые агрегатором для участников, в целях достижения ими целей и задач агрегатора. - Механизмы агрегатора по прогнозированию динамики рынка, координации и размещению ресурсов. Степень прозрачности и понятности этих механизмов для участников и оценка их эффективности. - Механизмы обратной связи с агрегатором для сообщения о проблемах. Степень и формы участия агрегатора в предоставлении поддержки и оказании помощи участникам. Механизмы компенсации агрегатором участникам отмененных по вине клиентов или неоплаченных ими услуг. Степень прозрачности и понятности этих механизмов для участников и оценка их эффективности. - Способы и механизмы контроля агрегатором параметров транзакций (цены, требования по качеству услуги и др.). Принципы определения тарифов. Правила и принципы ценообразования. Прозрачность, понятность и предсказуемость ценообразования для участников.

	<ul style="list-style-type: none"> - Способы, механизмы и принципы получения и распределения доходов агрегаторов между заинтересованными сторонами. Принципы формирования и обоснованность комиссий агрегатора, сервисов подключения, платежных систем. - Виды общих ресурсов в системе агрегатора. Контроль и управление агрегатором потоком больших данных (как общим ресурсом), получаемым агрегатором в режиме реального времени. Уровень и способы доступа к общим ресурсам в системе агрегатора, условия их использования. Степень прозрачности управления и контроля агрегатора общих ресурсов. - Механизмы разрешения спорных и конфликтных ситуаций, защиты прав сторон, адаптации к непредвиденным обстоятельствам в системе агрегатора. Способы и степень учета агрегатором интересов участников. Возможность обсуждения и пересмотра принятых агрегатором ключевых решений по условиям работы и иным аспектам взаимодействия сторон согласно договорным условиям. - Степень соблюдения баланса интересов сторон согласно условиям договоров. Возможные смещения в пользу интересов тех или иных сторон. - Формы и степень отражения в договорах понятий, правил, условий и требований, связанных с осуществлением транзакций и взаимодействия между различными участниками, в том числе в части определения участников обмена, особенностей ценообразования, оказания услуги, осуществления платежей, распределения доходов, соблюдения стандартов качества, распределения рисков и ответственности. - Влияние условий работы с агрегатором на среднесрочные и долгосрочные цели, перспективы и благосостояние участников и др. <p>2) <i>Участники интервью</i>: водители, представители сервисов подключения и автопарков, эксперты.</p> <p>3) <i>Другие источники данных</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> - фото, видео и иные подтверждающие материалы от участников интервью; - информация агрегатора; - копии договоров и иных соглашений между участниками; - статистическая и аналитическая информация из открытых источников, научные исследования.
<p>Эффекты преобразования цепочек создания стоимости, организационной структуры и функций участников</p>	<p>1) <i>Примерные темы вопросов интервью</i>:</p> <p>Изменения в цепочках создания стоимости и характеристиках типовых участников рынка услуг такси до и после появления агрегаторов по следующим направлениям:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные типы участников рынка услуг такси; - организационно-правовая форма; - организационно-штатная структура; - основные бизнес-функции; - типовой функционал работников; - приобретение, обновление и управление активами и инфраструктурой; - характер и механизмы договорных отношений; - маркетинг, продвижение, привлечение и управление отношениями с клиентами; - системы управления заказами: прием и обработка заказов, маршрутизация, поиск и назначение водителей, сопровождение поездки, управление платежами; - система получения и распределения доходов; - подходы к формированию и изменению тарифов, подходы и механизмы ценообразования и управления параметрами транзакций; - привлечение, трудоустройство, обеспечение, стимулирование и контроль водителей и других работников; - структура расходов и доходов, источники доходов и направления расходов; - используемые технологии и инновации; - взаимодействие с партнерами, контрагентами и государством и др.

2) *Участники интервью*: водители, представители сервисов подключения и автопарков, эксперты.

3) *Другие источники данных*:

- фото, видео и иные подтверждающие материалы от участников интервью;
- информация агрегатора;
- копии договоров и иных соглашений между участниками;
- статистическая и аналитическая информация из открытых источников, научные исследования.

Список использованной литературы

1. Авдашева, С., Дементьев, В. (2000). Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал, 1, 13-27.
2. Авдашева С. Б., Корнеева Д. В., Юсупова Г. Ф. (2022). Конкурентное законодательство в отношении цифровых платформ: между антitrustом и регулированием // Вопросы государственного и муниципального управления. № 3. С. 61–86. <https://doi.org/10.17323/1999-5431-2022-0-3-61-86>
3. Гелисханов И.З., Юдина Т.Н., Бабкин А.В. (2018). Цифровые платформы в экономике: сущность, модели, тенденции развития // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. Т. 11, № 6. С. 22–36. <http://doi.org/10.18721/Е.11602>
4. Гелисханов И.З. (2024). Платформенные механизмы управления транзакциями: углубленное исследование «Яндекс Такси». Вопросы экономики, № 9. С. 76–106. <http://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-9-1-31>.
5. Голованова, С., Шаститко, А. (2016). Посредник – не то, о чем вы подумали (уроки для экономической политики). Экономическая политика, 11(1), С. 43-60.
6. Долгопятова Т. Г. (2007). Эмпирический анализ корпоративного контроля в российских компаниях: когда крупные акционеры отходят от исполнительного управления? Российский журнал менеджмента 5 (3): 27–52.
7. Долгопятова Т. Г. (2008). Эмпирические обследования предприятий: методы и практика // Экономический журнал Высшей школы экономики. Т. 12, № 3. С. 400–432.
8. Осипов Ю.М., Юдина Т.Н., Гелисханов И.З. (2018). Цифровая платформа как институт эпохи технологического прорыва // Экономические стратегии. Т. 20, № 5(155). С. 22–29.
9. Осипов Ю.М., Юдина Т.Н., Гелисханов И.З. (2019). Информационно-цифровая экономика: концепт, основные параметры и механизмы реализации // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. № 3. С. 42–61. <http://doi.org/10.38050/01300105201933>.
10. Слободенюк Е.Д., Агамирова М.Е. (2023). Развитие цифровых платформ и вызовы для регулирующих органов в странах Европейского Союза // Journal of Institutional Studies 15(4), С.48–61. <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2023.15.4.048-061>
11. Шаститко, А. (2012). Быть или не быть антitrustу в России?. Экономическая политика, (3), 50-69.
12. Шаститко А. Е., Маркова О. А. (2017) Агрегаторы вокруг нас: новая реальность и подходы к исследованию // Общественные науки и современность. № 4. С. 5-15.
13. Шаститко, А. Е., Шабалов, И. П., Филиппова, И. Н. (2018а). Организация российского производства труб большого диаметра: контекст, результаты, перспективы. Российский журнал менеджмента, 16(3), С. 435-464.
14. Шаститко, А. Е., Шабалов, И. П., Филиппова, И. Н. (2018б). Институты и материалоемкость производства: новый взгляд на старую проблему. Вопросы экономики, (2), С. 74-94.
15. Шаститко, А. Е., Маркова, О. А. (2019). Эффекты становления и функционирования многосторонних рынков: подходы к исследованию. Общественные науки и современность, (3), 52-65.
16. Шаститко, А. Е., Курдин, А. А., Филиппова, И. Н. (2023). Мезоинституты для цифровых экосистем. Вопросы экономики, (2), 61-82.

17. Akbar, Y. H., & Tracogna, A. (2018). The sharing economy and the future of the hotel industry: Transaction cost theory and platform economics. *International Journal of Hospitality Management*, 71, 91–101. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.12.004>.
18. Akbar, Y.H., Tracogna, A. (2022). The digital economy and the growth dynamics of sharing platforms: A transaction cost economics assessment. *Journal of Digital Economy* 1(3), 209–226. <https://doi.org/10.1016/j.jdec.2023.01.002>.
19. Armstrong M. (2006). Competition in two-sided markets. *The RAND Journal of Economics*, Vol. 37, No. 3, pp. 668–691. <https://doi.org/10.1111/j.1756-2171.2006.tb00037.x>
20. Avdasheva S. B. (2019). «Multi-homing by all means»: Russian competition policy towards digital platforms. *CPI Antitrust Chronicle*, Vol. 1, No. 1, pp. 1—16.
21. Avdasheva S. B., Korneeva D. V. (2019). Does competition enforcement prevent competitive strategies of digital platforms: Evidence from BRICS. *Russian Management Journal*, Vol. 17, No. 4, pp. 547-568. <https://doi.org/10.21638/spbu18.2019.408>
22. Boudreau K.J., Hagiu A. (2009). Platform rules: Multi-sided platforms as regulators. Gawer A., ed. *Platforms, Markets and Innovation* (Edward Elgar, Cheltenham, UK), pp. 163–191.
23. Boudreau, K. (2010). Open Platform Strategies and Innovation: Granting Access vs. Devolving Control. *Management Science*, 56(10), 1849–1872.
24. Boudreau K.J. (2017). *Platform Boundary Choices and Governance: Opening-Up While Still Coordinating and Orchestrating*. Entrepreneurship, Innovation, and Platforms (Emerald Publishing Limited).
25. Caillaud B., Jullien B. (2001). Competing cybermediaries. *European Economic Review*, Vol. 45, No. 4, pp. 797–808. [https://doi.org/10.1016/s0014-2921\(01\)00123-4](https://doi.org/10.1016/s0014-2921(01)00123-4)
26. Caillaud B., Jullien B. (2003). Chicken & egg: Competition among intermediation service providers. *The RAND Journal of Economics*, Vol. 34, No. 2, pp. 309–328. <https://doi.org/10.2307/1593720>.
27. Denzin N.K., Lincoln, Y.S. (2000). Introduction: The Discipline and Practice of Qualitative Research. In N. K. Denzin, Y. S. Lincoln (Eds.), *Handbook of Qualitative Research* (2nd ed., pp. 1-34). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
28. Eisenhardt K. M. (1989). Building Theories from Case Study Research. *Academy of Management Review*, 4, 532-550. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4308385>
29. Friedman G. (2014). Workers without employers: Shadow corporations and the rise of the gig economy. *Review of Keynesian Economics*, Vol. 2, No. 2, pp. 171–188. <https://doi.org/10.4337/roke.2014.02.03>
30. Gawer, A. (2009). *Platforms, Markets and Innovation: An Introduction*. Research Papers in Economics. <https://doi.org/10.4337/9781849803311.00006>
31. Gawer, A. (2014). Bridging differing perspectives on technological platforms: Toward an integrative framework. *Research Policy*, 43(7): 1239-1249.
32. Gawer, A., Cusumano, M. (2014). Industry Platforms and Ecosystem Innovation. *Journal of Product Innovation Management*, 31(3): 417-433.
33. Geliskhanov I.Z., Yudina T.N. (2018). Digital platform: A new economic institution. *Quality – Access to Success*, Vol. 19, No. S2, pp. 20–26.
34. Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R., Sturgeon, T. J. (2001). Introduction: Globalisation, Value Chain and Development. *IDS Bulletin*, Vol. 32, No. 3, pp. 1-12. <https://doi.org/10.1111/j.1759-5436.2001.mp32003001.x>
35. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. (2005). The governance of global value chains / *Review of International Political Economy*. Vol. 12, N 1. P. 178-104.
36. Gillham B. (2005). *Research interviewing. The range of techniques*. Open University Press, Poland.

37. Glaser B.G., Strauss A.L. (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Chicago: Aldine Pub. Co.
38. Golovanova S., Pontual R.E. (2024). Competition law enforcement and digital platforms non-price competition // *Journal of Economic Studies*. 2024. Vol. 51. No. 5. <https://doi.org/10.1108/JES-01-2024-0005>
39. Hagiu, A. (2006). Pricing and commitment by two-sided platforms. *The RAND Journal of Economics*, 37(3), 720–737. <https://doi.org/10.1111/j.1756-2171.2006.tb00039.x>
40. Hagiu, A. (2007). Merchant or Two-Sided Platform? *Review of Network Economics*, vol. 6, no. 2, 2007. <https://doi.org/10.2202/1446-9022.1113>
41. Hagiu, A. (2009). Two-Sided Platforms: Product Variety and Pricing Structures. *Journal of Economics & Management Strategy*, 18(4), 1011–1043. <https://doi.org/10.1111/j.1530-9134.2009.00236.x>
42. Hagiu, A., Wright, J. (2015). Multi-Sided Platforms. *International Journal of Industrial Organization*, 43, 162-174. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2015.03.003>.
43. Hagiu, A., Wright, J. (2021). Don't Let Platforms Commoditize Your Business. *Harvard Business Review* 99(3): 108–114.
44. Katz M. L., Shapiro C. (1985). Network Externalities, Competition, and Compatibility. *American Economic Review*, Vol. 75, No. 3, pp. 424–440.
45. Katz M. L., Shapiro C. (1994). Systems Competition and Network Effects. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, No. 2, pp. 93–115. <http://doi.org/10.1257/jep.8.2.93>
46. Lobel O. (2018). Coase and the Platform Economy. In: Davidson NM, Finck M, Infranca JJ, eds. *The Cambridge Handbook of the Law of the Sharing Economy*. Cambridge Law Handbooks. Cambridge University Press. pp. 67-77.
47. Masten S. (1988). A legal basis for the firm. *The Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 4, No. 1, pp. 181–198.
48. Masten, S.E. (1996). *Case Studies in Contracting and Organization*, Oxford: Oxford University Press.
49. Ménard, C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160 (3): 345-376
50. Ménard C (2022). Hybrids: where are we? *Journal of Institutional Economics* 18, 297–312. <https://doi.org/10.1017/S1744137421000230>
51. Miles, M.B., Huberman, A.M. and Saldana, J. (2014) *Qualitative Data Analysis: An Expanded Source Book*. 3rd Edition, Sage, Thousand Oaks, CA.
52. Nagle, F., Seamans, R. and Tadelis, S. (2020) Transaction cost economics in the digital economy: A research agenda. Harvard Business School, Working Paper 21-009. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3661856>.
53. Patton, M. Q. (2015). *Qualitative Research & Evaluation Methods: Integrating Theory and Practice* (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
54. Reimers, K., Guo, X., & Li, M. (2019). Beyond markets, hierarchies, and hybrids: An institutional perspective on IT-enabled two-sided markets. *Electronic Markets*, 29, 287-305.
55. Rochet J. C., Tirole J. (2003). Platform competition in two-sided markets. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 1, No. 4, pp. 990–1029. <https://doi.org/10.1162/154247603322493212>
56. Rochet J. C., Tirole J. (2006). Two-sided markets: A progress report. *RAND Journal of Economics*, Vol. 37, No. 3, pp. 645–667. <https://doi.org/10.1111/j.1756-2171.2006.tb00036.x>
57. Silverman D. (2006). *Interpreting qualitative data*. London: Sage Publications.
58. Strauss A., Corbin J. (1998). *Basics of Qualitative Research: Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory*, 2nd edition, Sage, Thousand Oaks, CA, USA.

59. Williamson O.E. (1979). Transaction-cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *The Journal of Law and Economics*, 22(2): 233–261.
60. Williamson O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press, New York.
61. Williamson O. E. (1995). Hierarchies, Markets and Power in the Economy : An Economic Perspective. *Industrial and Corporate Change*, 4(1), 21-49. <https://doi.org/10.1093/icc/4.1.21>
62. Williamson O.E. (1996). *The Mechanisms of Governance*, Oxford: Oxford University Press.
63. Williamson, O.E. (2002). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives*, 3, 171-195. <http://dx.doi.org/10.1257/089533002760278776>
64. Yin, R.K. (2018) *Case Study Research and Applications: Design and Methods*. 6th Edition, Sage Publications.
65. Yudina T.N., Geliskhanov I.Z. (2019). Features of digital platforms functioning in information-digital economy. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering (MSE)*, Vol. 497, pp. 1–6. <http://doi.org/10.1088/1757-899X/497/1/012104>