

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПЛАТФОРМНОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ НЕОІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ

**Анотація.** В епоху стрімкого розвитку інформаційних технологій і трансформації економічної моделі суспільні відносини значно розширюють свої кордони та переходять в інтернет-простір. Основною структурною одиницею в такому новому економічному просторі є платформа. Економіка платформ або платформна економіка являє собою трансформацію економічних ринків з реального до віртуального світу. Щоб повністю розуміти цей процес, необхідно розглянути його з точки зору інституціональної теорії і транзакційних затрат. Це дозволить зрозуміти особливості становлення платформної економіки та вектору її розвитку. Метою дослідження є доведення відповідності розвитку платформної економіки основним положенням інституціональної теорії.

**Ключові слова:** платформна економіка; цифрова економіка; інтернет-економіка; інституціональна теорія; транзакційні витрати, цифровізація.

**Вступ.** Сучасні інформаційні технології уже змінили і продовжують стрімко змінювати методи та моделі ведення традиційного бізнесу. На даний момент епоха пост-індустріальної економіки та економіки знань переживає значні трансформаційні процеси та зазнає значного впливу з боку інтернет та платформної економіки. Глобальне використання мереж і стрімкий розвиток інфраструктури передачі, обробки та аналізу даних стало ще одним фактором виробництва, без якого, з використанням лише традиційних, не можливо успішно конкурувати, створювати якісний продукт чи послугу, а також здійснювати ефективне управління бізнесом.

У широкому загалі термін «платформна економіка» означає ведення бізнесу та економічні відносини, які відбувається з використанням і за допомогою «платформ». Під платформою зазвичай розуміють онлайн-системи, які надають комплексні типові рішення для взаємодії між користувачами, у тому числі й комерційні транзакції [1]. Окрім платформ, які стали вже традиційними (такими як Alibaba, Amazon, Uber, Airbnb та ін.), виділяють «інноваційні платформи», які створюють технологічну інфраструктуру (наприклад, «хмарні технології» та інфраструктуру «інтернету речей»). Основною рушійною силою розвитку платформ є те, що платформи сприяють і прискорюють поширенню технологій, а також значно скорочують час виводу нового продукту на ринок. З іншого боку, платформи стали засобом поширення «підривних технологій» у світовій економіці, під якими слід

---

\*Царьов Віталій Миколайович — канд. екон. наук, доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», ORCID 0000-0003-1180-9449, [vitaliysarov2015@gmail.com](mailto:vitaliysarov2015@gmail.com)

розуміти не просто нові способи обробки предметів праці, а перш за все, інноваційні моделі та підходи до ведення бізнесу — зміну самої системи взаємодії між покупцем і продавцем, трансформацію ланцюгів створення доданої вартості.

**Постановка завдання.** Згідно з попередніми прогнозами, цифрова економіка до кінця 2020-го року становитиме до 25 % від усієї світової економіки, у тому числі зростатимуть і компанії, чий бізнес заснований на платформах. До кінця зазначеного періоду найбільші 15 світових платформ мають сумарну капіталізацією у понад \$3 трлн і привертатимуть усе більше інвестицій [2]. Окрім найбільших 15 платформ, значними темпами розвиваються і так звані «єдинороги», або компанії (стартапи), вартість яких оцінюють у понад \$1 млрд. Таких компанії наразі налічують майже 200, а їх сумарна вартість становить понад \$ 500 млрд. За прогнозами економістів і бізнес-аналітиків, протягом наступних п'яти років основним компонентом вартості компанії буде вартість їх платформ, платформних рішень і цифрових активів [3].

Важливо зазначити, що до платформної економіки відносяться не лише цифрові компанії, які володіють платформами. Компанії, які мають певні бізнес-стратегії роботи з платформними рішеннями та володіють ноу-хау по їх використанню, зростають прискореними темпами та є ефективнішими. Можна вже констатувати, що знання як використовувати платформу та навички з імплементації платформ у бізнес-моделі стають важливішим, ніж просто наявність цифрової платформи як активу. За даними International Data Corporation, понад 50 % великих організацій і понад 80 % компаній з розробленими цифровими стратегіями, здатні генерувати власні платформи, або вступають в партнерство з уже наявними. Також, за аналітикою IDC, до кінця 2020 року кількість промислових хмарних рішень зросте у п'ятеро та становитиме понад 500 (зараз їх трохи більше 100). Крім того, за даними компанії Accenture, близько 40 % опитаних представників бізнесу вважають, що прийняття заснованих на платформах бізнес-моделей і залучення в екосистему цифрового партнерства будуть критичними для майбутнього успіху [4]. Варто зазначити, що понад 83 % опитаних вважають, що зростання цифрової економіки обумовлено, перш за все, трансформацією економіки пропозиції до економіки попиту, яка заснована на цифровому середовищі та системах споживачів, партнерів і розробників продуктів.

Бізнес-моделі, пов'язані з платформами, сприяють трансформації в компанії. Ця трансформація заснована на доданій вартості, яку створює нова платформна екосистема. Які ж основні властивості мають зазначені бізнес-моделі? Серед ключових властивостей можна назвати:

1) ефект двостороннього ринку, який виникає, коли дві групи користувачів (наприклад, виробники продукту та споживачі) створюють додану вартість один для одного та отримують взаємовигідні переваги;

2) спрощення дистрибуції. Такі бізнес-моделі дозволяють уникати зростання витрат на дистрибуцію, які виникають у процесі масштабування бізнесу, збільшуючи таким чином прибуток;

3) асиметричне зростання і конкуренція. Як правило, асиметрія виникає, коли конкуруючі компанії йдуть до однієї ринкової мети, використовуючи різні підходи з різних сфер. Це дозволяє кожному гравцю на ринку знайти свою ринкову нішу та збільшувати свої прибутки, тим самим не зменшуючи прибутки конкурентів.

На нашу думку, для аналізу та дослідження особливостей становлення платформної моделі економічного розвитку, а також для прогнозування її стану у майбутньому найрелевантнішою є інституціональна теорія. Щоб дослідити це, необхідно проаналізувати, як платформи вплинули на елементи трансакційних затрат і виділити ті, на які такий вплив мав найбільший ефект.

**Результати.** Можна казати, що платформна економіка докорінно змінила сам принцип формування ланцюга доданої вартості. Якщо класичний алгоритм формування доданої вартості складається з послідовності виробництво — дистрибуція — маркетинг — споживач, то у випадку з платформами такий ланцюг взагалі відсутній, а додана вартість будується на постійному процесі взаємовідносин між платформою та споживачами за умови, що ця екосистема підтримується розробниками інфраструктури. Необхідно відмітити, що за умови динамічного середовища іноді стає вкрай важко точно визначити, на якій стадії цього ланцюга знаходяться на даний момент ти чи інші взаємовідносини між споживачем і виробником благ. По суті зараз ми спостерігаємо певний процес «квантовізації» економіки, тобто перехід до такого стану, коли важко визначити ролі компаній і споживачів на ринку, а можна казати лише про середньостатистичне їх положення. Усе це нагадує певним чином квантову механіку, коли спостереження за об'єктом дослідження змінюють сутність самого об'єкту.

Разом з тим, не зважаючи на стрімке проникнення платформної економічної моделі, необхідно зазначити, що вона зіштовхнулася з певними перешкодами на шляху свого розвитку. Перш за все, як було зазначено, платформна економіка докорінним чином змінює традиційний спосіб формування ланцюга доданої вартості, а це означає, що багато традиційних стейкхолдерів, тобто тих, хто були зацікавлені в існуванні таких процесів, почали чинити значний опір поширенню платформних рішень. Як приклад, можна згадати хвилю протестів, які прокотилися всім світом, проти поширення сервісу UBER. Ці протести призвели до того, що в деяких країнах, або містах діяльність даної платформи була заборонена на законодавчому рівні. Іншим яскравим прикладом є постійні вимоги від ріелторських компаній і спільнот обмежити, законодавчо регулювати або повністю заборонити діяльність такої платформи, як Airbnb.

Як уже зазначалося, платформна економіка змінює традиційну модель ведення бізнесу. На нашу думку, для аналізу та дослідження особливостей становлення платформної моделі економічного розвитку, а також для прогнозування її стану у майбутньому найрелевантнішою є інституціональна теорія. Це означає, що причини появи платформ, як суб'єктів бізнесу необхідно шукати у розрізі трансакційних витрат. Крім того, дослідження функціонування платформної економіки за допомогою інституціонального інструментарію допоможе відповісти на питання: яким шляхом еволюціонуватиме платформна економіка надалі?

Згідно з інституціональною теорією, трансакційні витрати — це витрати, які виникають при укладанні та виконанні контрактів у зв'язку із взаємовідносинами агентів. Р. Коуз виділяє три види трансакційних витрат:

- 1) витрати використання ринкового механізму (ринкові трансакційні витрати);
- 2) витрати всередині фірми або організації (управлінські або бюрократичні витрати);

3) політичні трансакційні витрати (витрати, пов'язані з функціонування суспільних інституцій).

Платформна економіка за своєю сутністю має найбільший вплив на трансформацію ринкових трансакційних витрат. Для того щоб зрозуміти, як платформи впливають на стейкхолдерів і створюють екстерналії (тобто негативні, або позитивні побічні ефекти), необхідно, перш за все, з'ясувати, як змінилися саме витрати використання ринкового механізму із настанням епохи цифрової економіки. Традиційно серед ринкових трансакційних витрат виділяють:

- витрати пошуку інформації про альтернативи угоді (search costs);
- витрати на вимірювання кількісних і якісних характеристик блага (measurement costs) ;
- витрати на ведення переговорів та укладання контракту (bargaining costs);
- витрати контролю за дотриманням умов контракту та попередження перешкоджання його виконання (contracten forcement costs);
- витрати на захист від посягань третіх осіб (costs of protection against third partyen croachment).

Серед рішень, які пропонує платформна економіка, для мінімізації трансакційних витрат можна виділити такі: а) децентралізація користувачів — дозволяє знижувати витрати на диспетчеризацію процесів і залучення до надання благ необмеженої кількості постачальників і споживачів; б) смарт-контракти та система блокчейн — запобігають можливому втручання третіх осіб, невиконанню умов угод, значно зменшують потребу у юридичному та інформаційному супроводі; в) електронні гроші та криптовалюта — зменшують витрати на фінансове посередництво та значно зменшують ризик недобросовісного виконання укладених угод; г) використання чат-ботів і штучного інтелекту — значно зменшують інформаційний потік, витрати на пошук інформації та альтернативних варіантів.

Окрім зазначеного, у багатьох випадках платформні рішення значно підвищують ефективність такого механізму ринкового регулювання, як репутація. Механізми репутації, які притаманні платформній економіці, є дієвішими за звичайну правову систему у таких випадках:

- інформація є відомою, але її складно спостерігати зі сторони;
- вирішальне значення має швидкість вирішення суперечок;
- проблеми є технічно занадто складними;
- стандартні бюрократичні інституції через корупційну складову є неефективними;
- вирішальне значення має збереження інформації про угоду у таємниці.

Платформна економіка та рішення на її основі допомагають оптимізувати зазначені ринкові трансакційні витрати (табл. 1). Відповідно, пропонуємо визначити ступінь мінімізації витрат (помірний, середній, високий), який забезпечують платформи за умов їх сучасного розвитку.

Однією з особливостей платформних рішень, яка суттєво скорочує трансакційні витрати на укладання та супровід угод, є те, що використання плат-

форм і цифрових технологій у бізнес-процесах суттєво зменшує надлишкове продукування інформації. Надлишок інформації у процесі укладання та реалізації угод виникає через виробництво її не тією стороною, яка може це зробити найефективніше через дублювання інформації (у випадках, коли обидві сторони займаються її збиранням), а також через передчасне продукування інформації (у випадках, коли інформація продукується ще до моменту її затребуваності для прийняття рішень). Окрім того, що інформація не зберігається у традиційних паперових носіях, ще однією з особливостей мінімізації витрат шляхом уникнення надлишкового продукування інформації є децентралізація та використання способу «peer-2-peer»: кожний учасник угоди зберігає тільки необхідну йому частину інформації (табл. 2).

Таблиця 1

**ВПЛИВ ПЛАТФОРМНИХ РІШЕНЬ  
НА МІНІМІЗАЦІЮ РИНКОВИХ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Вид трансакційних витрат	Спосіб мінімізації	Ступінь мінімізації витрат
Витрати пошуку інформації про альтернативи угод (search costs)	Платформи агрегують покупців та продавців і надають можливості розширеного пошуку альтернатив	Високий
Витрати на вимірювання кількісних і якісних характеристик блага (measurement costs)	Пошукові системи та алгоритми оцінюють блага у процесі здійснення пошуку	Середній
Витрати на ведення переговорів та укладання контракту (bargaining costs);	Месенджери та чат-боти знижують витрати на ведення переговорів	Помірний
Витрати контролю за дотриманням умов контракту та попередження перешкоджання його виконання (contract enforcement costs);	Платформні рішення на основі смарт-контрактів і блокчейну мінімізують ризики їх невиконання	Високий
Витрати на захист від посягань третіх осіб (costs of protection against thirdparty encroachment)	Захист даних і система блокчейн мінімізують втрати від посягань третіх осіб	Помірний

Джерело: складено автором.

Таблиця 2

**ВПЛИВ ПЛАТФОРМНИХ РІШЕНЬ НА МІНІМІЗАЦІЮ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ  
НА УКЛАДАННЯ ТА СУПРОВІД УГОД**

Причина надлишкової інформації	Механізм впливу	Ступінь мінімізації
Виробництво інформації не тією стороною	Застосування штучного інтелекту та чат-ботів	Помірний
Дублювання інформації	Застосування технології «великих даних» і перевірки запису	Середній
Передчасність інформації	Застосування «смарт-контрактів» і блокчейну	Високий

Джерело: складено автором.

Згідно з класичною економічною теорією, обмін благами буде здійснюватися лише у тому випадку, якщо учасники угоди вважають, що благо, яке вони отримують, має для них більшу цінність, ніж благо, з яким вони розлучаються. Щоб бути в цьому впевненим, необхідно оцінити характеристики обмінюваних благ. Саме тому трансакційні витрати на вимірювання цінності обмінюваних благ можуть ставати відносно великими. Класична та неокласична економічна теорія розглядає лише дві характеристики — кількість блага та його ціну. У той самий час неокласична теорія не зважає на проблему відмінностей у якості товарів, розглядаючи два товари одного і того ж виду, але різного якості, як два різні товари. При цьому трансакційні витрати по оцінці благ не враховуються. У протиположному підході інституціональна теорія просуває ідею про те, що витрати вимірювання суттєво впливають на вибір типу контракту, що укладеся сторонами, на організацію ринків і економічні інститути. Якщо витрати вимірювання зростають, економічні агенти будуть намагатися укласти контракт такого типу, який дозволить їх скоротити.

Якісні характеристики одних благ можна оцінити, витрачаючи певні зусилля і час при здійсненні обміну, якість інших можна визначити лише в процесі споживання блага. Виділяють три категорії товарів або послуг, які різняться залежно від трансакційних витрат оцінки якості, що виникають у процесі їх обміну [5]. Для цього інституціональна теорія поділяє блага на три типи:

1) блага, які оцінюються в ході пошуку (search goods), або пошукові товари. Якість пошукових товарів можна встановити шляхом огляду, який передуює покупці;

2) блага, які оцінюються досвідом, або експериментальні товарами (experience goods). Виміряти якість експериментального блага можна тільки в процесі споживання нього;

3) довірчі товари (credence goods). У цьому випадку покупець сам не знає, які якості блага йому потрібні, і вимушений консультуватися з експертами.

Платформна економіка пропонує низку рішень для вирішення проблеми мінімізації трансакційних витрат на вимірювання якості благ. Однією з особливостей платформ є децентралізація та можливість швидкого отримання інформації щодо споживчого досвіду використання благ. Таким інструментом може бути рейтингування благ, продавців, експертів, постійна клієнтська підтримка за допомогою чат-ботів і штучного інтелекту. Особливого суттєвого ефекту можна досягнути у процесі використання рішень у сфері «інтернету речей». Накопичення досвіду використання благ, аналіз статистичної інформації про характеристики благ і досвід їх споживання агрегуються у «системі систем», яка є найвищим рівнем «інтернету речей» і допомагає покупцю зрозуміти, чи потрібне йому взагалі це благо. Окрім зниження трансакційних витрат подібний інструмент приводить до появи позитивних зовнішніх екстерналій, таких як зменшення перевиробництва благ, оптимізації витрат і ресурсів, зниження витрат на логістику та інфраструктуру. Так, наприклад, згідно із дослідженням, проведеним Міністерством транспорту США, понад половини всіх ремонтів автотранспорту в країні не було необхідним [6].

Таблиця 3

**ВПЛИВ ПЛАТФОРМНИХ РІШЕНЬ НА МІНІМІЗАЦІЮ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ,  
ПОВ'ЯЗАНИХ З ВИМІРЮВАННЯМ ХАРАКТЕРИСТИК ТОВАРУ**

Тип блага	Механізм впливу	Ступінь мінімізації
Пошукові товари	Застосування пошукових механізмів	Помірний
Експериментальні товари	Застосування технології «великих даних» і баз даних	Помірний
Довірчі товари	Застосування штучного інтелекту та чат-ботів	Високий

*Джерело:* складено автором.

Ще однією сферою, де застосування платформних рішень уже сьогодні корінним чином змінило бізнес-ландшафт, є витрати контролю за дотримання умов контракту та попередження перешкоджання його виконання. Згідно з канонами неоінституціональної теорії такий тип трансакційних витрат з'являється через опортуністичну поведінку учасників угоди. Під опортуністичною поведінкою розуміють таку поведінку індивіда, який прагне отримати односторонню вигоду за рахунок партнера, ухиляючись від дотримання умов контракту. Витрати опортуністичної поведінки складаються з витрат від опортуністичного поведінки і витрат на її запобігання.

Одним з найефективніших рішень, які знижують зазначений вище тип трансакційних витрат, є застосування смарт-контрактів і технології «блокчейн» як засобу для запобігання можливості зміни умов угоди. Принцип «інтелектуальних» контрактів був описаний американським криптографом і програмістом Ніком Сабо у 1996-му році ще задовго до появи технології «блокчейн» і початку розвитку цифрового бізнесу та платформної економіки [7]. Згідно з концепцією Сабо, інтелектуальні контракти — це цифрові протоколи для передачі інформації, які використовують математичні алгоритми для автоматичного виконання трансакції після виконання встановлених умов і повного контролю процесу. Іншою віхою у розвитку концепції «розумних контрактів» стала поява у 2008-му році першої криптовалюти, створеної на основі технології «блокчейн». Уже за п'ять років платформа Ethereum дозволила використовувати смарт-контракти на практиці. Станом на сьогодні ринок пропонує безліч платформ, які дозволяють використовувати смарт-контракти.

За своєю сутністю «інтелектуальні», або смарт-контракти — це комп'ютерний код, який використовується для введення всіх умов договору, укладеного між сторонами угоди, до системи «блокчейн», яка унеможливає зміни умов угод у процесі їх виконання. Сторонами угоди можуть бути два або більше учасників, і вони можуть бути як фізичними особами, так і організаціями. Як тільки дані умови будуть виконані, смарт-контракт самостійно виконує трансакцію і гарантує дотримання угоди. Смарт-контракти дозволяють обміняти гроші, товари, нерухомість, цінні папери та інші блага. Контракт зберігається і повторюється в децентралізованій книзі, в якій інформація не може бути сфальсифі-

кована або видалена. Однією з важливих особливостей інтелектуальних контрактів є те, що вони можуть працювати тільки з благами, що знаходяться в їх цифровому середовищі.

Смарт-контракти значно скорочують трансакційні витрати через те, що мають такі переваги:

1) швидкість. Традиційна обробка документів вручну займає багато часу і затримує виконання завдань. Смарт-контракти передбачають автоматизований процес і в більшості випадків не вимагають особистої участі, що заощаджує час;

2) незалежність. Смарт-контракти виключають можливість втручання третіх сторін. Гарантією трансакції є сама програма, яка, на відміну від посередників, не дасть підстави сумніватися у її цілісності;

3) надійність. Дані, записані за допомогою технології «блокчейн», не можуть бути змінені або знищені. Якщо одна сторона угоди не виконує свої зобов'язання, інша сторона буде захищена умовами інтелектуального договору;

4) відсутність помилок. Автоматична система для виконання трансакцій і видалення людського фактору забезпечує високу точність при виконанні контрактів;

5) усунення посередників. Смарт-контракти можуть забезпечити значну економію за рахунок усунення витрат для посередників і скорочення операційних витрат, а також можливість для сторін угоди працювати разом на вигідніших умовах.

Зменшення ринкових трансакційних витрат на дотримання умов контракту та попередження перешкоджання його виконання, використання смарт-контрактів у платформній економіці, знижує ще один вид трансакційних витрат — політичних, або затрат, пов'язаних з існуванням державних інституцій. У сучасному світі виконання умов контракту гарантує держава. Якщо одна зі сторін не дотримується умов угоди, суд, та/або інші інституції визначають порушників угоди і повинен зобов'язувати нести відповідальність за невиконання угоди. У випадках коли державні (суспільні) інституції працюють неефективно, доводиться значно збільшувати витрати на супроводження угод, або пошуку надійного партнера з обміну благами. Це значно збільшує трансакційні затрати.

Щодо внутрішніх трансакційних витрат, то серед різних типів платформ найбільш змінюють економічний ландшафт світу ті, які пропонуючи послуги, використовують незайняті ресурси, які належать масам. Такі ресурси є по суті квазінескінченними, з дуже невеликими обсягами інвестувань і без необхідності фінансування капітальних благ. Разом з тим принцип зворотного аукціону, що лежить в основі таких платформ, сприяє зниженню цін у суперництво між самими платформами і між постачальниками. Наприклад, на ринку короткострокової оренди існує безліч платформ, таких як Airbnb, Booking, Uber, що надають ресурси користувачам для можливості розміщувати свої пропозиції, при цьому користувачі від платформи до платформи одні й ті ж, а ціни різні. Конкурентними перевагами інших платформ є їх здатність розширювати аудиторію, мобілізувати цифрову інфраструктуру і підключати додаткові послуги (наприклад, Amazon).

Ще одним джерелом зростання для платформної економіки є їх здатність використовувати прогалини в системі правового та інституціонального регулювання у зв'язку з новизною пропонованих послуг. Це може призводити до недо-

бросовісної конкуренції. Так, якщо традиційні готелі повинні дотримуватися норм безпеки або професійних стандартів, то приватні особи, які здають своє житло через платформу, не несуть таких витрат на дотримання вимог.

Платформна економіка розширює сферу обміну та перетворює самобмін на товар, вона впливає на саму форму конкуренції. Однією з таких сфер, яка зазнала впливу платформної економіки, стала сфера зайнятості. Такі платформи, як HeadHunter, Worki, UpWork та інші, забезпечують можливість звести попит і пропозицію та фактично знищили традиційне уявлення про ринок праці. Розвиток платформної економіки трансформує зв'язок заробітної плати і праці, взаємини капіталу і робочої сили. Платформізація ринку праці замінює трудові договори на цивільно-правові, а ризики і витрати переносить на співробітників. Отже, платформна економіка являє собою нову форму розширення прав і можливостей робочого ресурсу та нову стадію неоліберального капіталізму.

**Висновки.** Стрімкий розвиток платформ, як базової одиниці платформної та цифрової економіки можна пояснити з точки зору інституціональної та неоінституціональної теорії. Особливістю бізнес-процесів, які протікають у платформах є перш за все те, що вони значно скорочують трансакційні витрати. Найбільшого впливу зазнали витрати на пошук і захист інформації, супроводження контрактів та угод, витрат на дотримання умов угод і захист від втручання третіх осіб. Крім того, платформи суттєво скорочують обсяги продукування непотрібної інформації та її надлишкове дублювання.

Ще однією особливістю платформ є те, що платформи створюють ринковий механізм захисту й регулювання та замінюють традиційні ринкові інституції. Це означає, що платформи мінімізують корупційний і бюрократичний вплив на ведення бізнесу. Саме тому, популярність використання платформ, як один із засобів мінімізації зовнішніх ринках, буде притаманним тим економічним системам і країнами, які мають слабкі ринкові або суспільні інституції.

Разом з тим, можна зробити висновок, що у подальшому платформна економіка буде зустрічати зростаючий опортуністичний опір з боку бюрократії та стейкхолдерів, які відчули вплив негативних екстерналій від впровадження платформ. Можна зробити прогноз, що у майбутньому діяльність платформ будуть намагатися привести у відповідність до законодавств різних країн і створити нові інституції, які б займалися їх регулюванням. Це в свою чергу приведе до зростанням трансакційних витрат і зменшення популярності платформ у майбутньому.

### **Література**

1. Siegel, E. Predictive Analytics. Hoboken (NJ), Wiley, 2016.
2. Zysman, J. and Kenney, M. "The NextPhase in the Digital Revolution: Platforms, Abundant Computing, Growth and Employment", ETLA Reports. No 61 (2016). <https://dl.acm.org/citation.cfm?doid=3181977.3173550>
3. Boudreau, K. and Haghiu, A. "Platformrules: multi-sided platforms as regulators". In Gawer, A. (ed.) Platforms, Markets and Innovation. Cheltenham, Edward Elgar (2009): 163–191.
4. Dobusch, L. "Sharing Economy Between Commons and Commodification". JKU Conference, Linz, 10–13 January (2017). [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. "Does the sharing economy increase quality within the eightypercent? Findings from a qualitative study from platform providers". *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 10, no. 2, (2017): 263–279.

6. Bostman, R. "The sharing economy lacks a shared definition". Working paper (2013). <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>

7. "Transitions Towards New Economies? A Transformative Social Innovation Perspective". TRANSIT Working paper, no 3 (2015). <http://www.transitsocialinnovation.eu/resource-hub/transitions-towards-new-economies-atransformative-social-innovation-perspective>

8. Zysman, J., and Kenney, M. "The Next Phase in the Digital Revolution: Platforms, Abundant Computing, Growth and Employment", ETLA Reports No 61 (2016). <https://dl.acm.org/citation.cfm?doid=3181977.3173550>

### References

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*. No 61 (2016). <https://dl.acm.org/citation.cfm?doid=3181977.3173550>

3. Boudreau, K., and Haghiu, A. "Platforms rules: multi-sided platforms as regulators". In Gawer, A. (ed.) *Platforms, Markets and Innovation*. Cheltenham, Edward Elgar (2009): 163–191.

4. Dobusch, L. "Sharing Economy Between Commons and Commodification". JKU Conference, Linz, 10–13 January (2017). [http://www.jku.at/JKU\\_Site/JKU/conferences/content/e290365/e321486/e321494/Dobusch\\_Grea Trans.pdf](http://www.jku.at/JKU_Site/JKU/conferences/content/e290365/e321486/e321494/Dobusch_Grea%20Trans.pdf)

5. Schor, J. B. "Does the sharing economy increase quality within the eightypercent? Findings from a qualitative study from platform providers". *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 10, no. 2, (2017): 263–279.

6. Bostman, R. "The sharing economy lacks a shared definition". Working paper (2013). <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>

7. "Transitions Towards New Economies? A Transformative Social Innovation Perspective". TRANSIT Working paper, no. 3 (2015). <http://www.transitsocialinnovation.eu/resource-hub/transitions-towards-new-economies-atransformative-social-innovation-perspective>

8. Zysman, J., and Kenney, M. "The Next Phase in the Digital Revolution: Platforms, Abundant Computing, Growth and Employment", ETLA Reports, No 61 (2016). <https://dl.acm.org/citation.cfm?doid=3181977.3173550>

### ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПЛАТФОРМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

**Царев Виталий Николаевич,**

канд. экон. наук, доцент кафедры бизнес-экономики и предпринимательства,

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ORCID 0000-0003-1180-9449

**Аннотация.** В эпоху информационных технологий экономика как сфера общественной и деловой жизни расширяет свои границы за счет своей трансформации и перехода в Интернет-пространство, где ее основной структурной единицей является платформа. Экономика платформ или платформенная экономика — это преобразование экономических рынков

из реального мира в виртуальный. Такая трансформация не может происходить без последствий для традиционных бизнес-отношений. Чтобы понять природу таких преобразований необходимо развивать концепцию «платформенной экономики», изучать ее структуру как экономического сектора, а также то влияние, которое она оказывает на экономические правила в контексте институциональной и неинституциональной теорий. Исследование посвящено конкретной проблеме жизненного цикла платформенной экономики, для решения которой теория транзакционных издержек может быть использована в качестве объяснения меняющихся экономических структур в прикладных областях, к которым относятся интернет-платформы. Для этих целей в статье предлагается использовать неинституциональную теорию, как ключ к пониманию проблем и особенностей платформенной экономики. Дальнейшее развитие платформенной экономики будет зависеть от того, станет ли новая нормативно-правовая среда на основе Интернета и искусственного интеллекта доминирующей среди рыночных институций, или будет отражать узкие интересы некоторых предприятий и вовлеченных сторон с целью минимизировать стоимость транзакций.

**Ключевые слова:** платформенная экономика; интернет-экономика; цифровая экономика; транзакционные издержки; цифровизация; уберизация.

### PLATFORM ECONOMY DEVELOPMENT PECULIARITIES IN THE CONTEXT OF NEOINSTITUTIONAL THEORY

*Vitalii M. Tsarov,*

PhD, Associate Professor of the Department of Business  
Economics and Entrepreneurship, SHEI “Kyiv National  
Economic University named after Vadim Hetman”  
ORCID 0000-0003-1180-9449

**Abstract.** Today, in the era of information technologies, the economy, as a sphere of public and business 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. The research is dedicated to particular problem to which transaction cost theory can be used to explain the changing industrial structures in the application areas that the Internet-based platforms are addressing and how other theoretical frameworks can be helpful in understanding these developments. The rise of platforms thus brings a number of challenges, and it is not obvious how decent pay and working conditions can be ensured in all contexts. For those purposes author suggests neoinstitutional theory as the clue for understanding platform economy problems and peculiarities. The main question is whether the new internet and AI based regulatory environment will reflect the narrow interests of some businesses or a balance of interests among all stakeholders in order to minimize cost of transactions.

**Keywords:** Platform economy; Internet-economy; Digital economy; Transactional costs; Digitalization; Uberization.

*Стаття надійшла до редакції 6.10.2020*