

# Роль, развитие и регулирование цифровых платформ на рынке платных бытовых услуг в России

Август, 2025

Весной 2025 года мы провели исследование рынка платных бытовых услуг в России (далее - рынок услуг), с фокусом на изучение тенденций в онлайн-сегменте и различных видов цифрового посредничества.



Анализ основан на данных собственного количественного исследования по многоступенчатой квотированной всероссийской выборке исполнителей услуг, использующих онлайн-сервисы для поиска клиентов ( $N > 500$ ) и потребителей услуг, использующих онлайн-сервисы для поиска специалистов ( $N > 500$ ), на результатах исследования условий работы российских и зарубежных цифровых платформ услуг с исполнителями ( $N > 25$ ), лучших зарубежных практик регулирования, российской правовой архитектуры регулирования платформенной экономики в целом, на данных официальной статистики ФНС и данных СПАРК, а также на накопленном массиве данных команды по платформенной экономике.

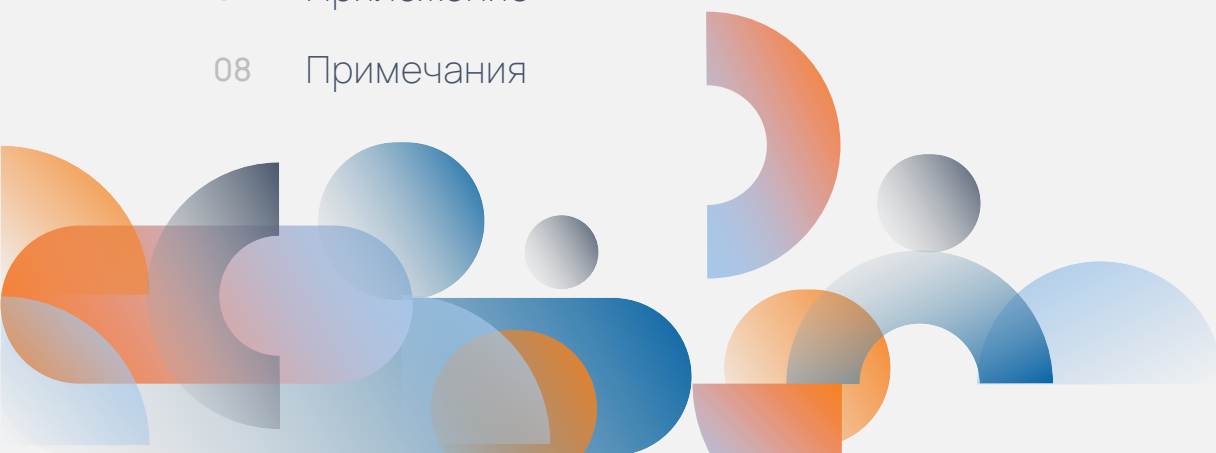


Для оценки эффектов от развития рынка услуг использовалась авторская экономико-математическая модель.

Центр доказательной экспертизы  
Института Гайдара

# Содержание

00	Основные выводы	4
01	Текущее состояние рынка платных бытовых услуг в России	11
	Общий портрет рынка	12
	Анализ спроса на онлайн рынке платных бытовых услуг в России	15
	Анализ предложения на онлайн рынке платных бытовых услуг в России	26
02	Цифровые платформы услуг на рынке услуг: разные модели посредничества	41
03	Регулирование цифровых платформ услуг в России и за рубежом	64
04	Перспективы развития рынка платных бытовых услуг в России: прогноз рынка и эффекты от потенциальных регуляторных нововведений	75
05	Предложения	84
06	Авторы	92
07	Приложение	94
08	Примечания	100



/00

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ



01

## Текущее состояние рынка платных бытовых услуг в России

01

17,9

трлн рублей

Объем рынка  
платных бытовых  
услуг в 2024 году

27

трлн рублей

Потенциальный  
объем рынка  
платных бытовых  
услуг\* в 2026 году

Совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) рынка платных бытовых услуг в период 2024-2026 гг. обусловлен расширением цифрового сегмента и увеличением числа исполнителей. Основной рост сосредоточен в категориях, где доминирует B2C и онлайн-заказ: IT, маркетинг, дизайн (+260%), образование (+152%), персональные сервисы.

02

21%

Доля платформ  
на рынке платных  
бытовых услуг в  
2024 году

28%

Доля платформ  
на рынке платных  
бытовых услуг в  
2026 году

По данным ORO за 2023 год доля онлайн сегмента на рынке платных бытовых услуг составляла 43%, из них 18% приходилось именно на платформы: сервисы объявлений в различных категориях - 13% (например, Авито), специализированные категорийные сервисы - 5% (например, Репетитор.ру)\*\*. По данным ЦДЭ на рынке сложилась устойчивая тенденция онлайнизации (как спроса, так и предложения), что обеспечивает рост доли платформ: в 2024 году, по оценкам ЦДЭ, доля платформ на рынке бытовых услуг составляла 21% или 3,8 трлн рублей, а к 2026 году имеет потенциал к росту до 28% или 7,5 трлн рублей.

03

3,8

трлн рублей

Вклад рынка  
цифровых  
платформ услуг в  
ВВП России в  
2024 году (2%)

2,3

млн  
занятых

Вклад рынка цифровых  
платформ в число  
занятых в 2024 году (21%  
от всех занятых в сфере  
бытовых услуг)

Отметим, что тенденция платформизации рынка платных бытовых услуг в России в 2025-2026 гг. сопровождается кратным увеличением выявленного по итогам 2024 года вклада изучаемого рынка в экономику.

В то же время на развитие рынка цифровых платформ услуг существенно влияют внешние факторы, в частности регуляторные условия для ведения деятельности. В связи с этим для поиска наиболее эффективных инструментов регулирования, стимулирующих развитие как бизнеса платформ, так и предпринимателей, оказывающих услуги, было проведено комплексное исследование с фокусом на анализ различных сценариев регулирования.

\*сектор экономики, предоставляющий населению разнообразные услуги для удовлетворения повседневных потребностей на коммерческой основе, который включает в себя широкий перечень услуг, связанных с обеспечением комфорта, гигиены, ухода за домом и другими аспектами быта.

\*\*25% онлайн сегмента составляют российские (7%) и иностранные (3%) социальные сети, тематические группы и каналы в мессенджерах (6%), собственный сайт (4%), реклама в интернете (3%), а также диспетчерские / экспедиторские компании (2%).

## 04

Среди всех цифровых платформ, представленных на рынке, выделяются две группы: **непосреднические** и **посреднические** платформы.

Непосреднические цифровые платформы предполагают возможность коммуникации пользователей друг с другом и за счет этого возможность заключения сделок. Однако **их бизнес-модель не рассчитана** на это: на таких платформах может не быть карточек товаров и услуг, способы оплаты ограничиваются наличными расчетами и банковскими переводами. Заключение сделок, если и происходит, то обычно без какой-либо «помощи» со стороны платформы, путем стандартных переговоров. Такими платформами являются, например, **социальные сети** (ВКонтакте, Одноклассники), **мессенджеры** (Telegram), **сервисы электронных карт** (Яндекс.Карты, 2ГИС), **сервисы размещения видеоматериалов** (YouTube) и **нетранзакционные классифайды** (hh.ru, Работа.ру, Авито.Услуги). При этом по мере своего развития **непосреднические цифровые платформы могут трансформироваться в посреднические**, создавая дополнительные сервисы в архитектуре платформы (сервис ВК Маркет).

Напротив, **посреднические цифровые платформы технически предназначены** для заключения сделок. Они обеспечивают **взаимодействие заказчика, исполнителя и платформы**, предоставляют техническую **возможность размещать заказы, совершать сделки и проводить оплату**. Существует два вида посреднических цифровых платформ услуг: это транзакционные **классифайды** и **цифровые платформы занятости** ([подробнее – Цифровые платформы: посреднические и непосредственные](#)).

## 05

Классифайды и цифровые платформы занятости – две во многом **полярные бизнес-модели на рынке цифрового посредничества в сфере услуг**.

Классифайд, выступая в роли **«доски объявлений»**, не участвует в управлении процессом выполнения заказа и, соответственно, **не организует его**, минимально вовлекаясь и вмешиваясь в работу исполнителей. Такими платформами являются, например, Profi.ru, Авито.Услуги. К классифайдам относятся также транзакционные классифайды, которые проводят оплату между пользователями, но не организуют выполнение заказов исполнителями, как цифровые платформы занятости (Яндекс.Услуги, Юла).

В отличие от классифайдов, цифровая платформа занятости, как **«платформа-менеджер»**, отвечает совокупности признаков. Главным образом, она **организует выполнение заказов занятым** через (1) **участие в выборе, подборе, назначении исполнителей под каждый заказ** через алгоритмы, (2) **оказание существенного влияния на сам процесс выполнения заказа и контролирования факта его выполнения**, (3) **контроль транзакций**, то есть платформа **сохраняет «цифровой след»** всех расчетов на платформе, в том числе фиксируют наличные расчеты, (4) **наличие минимальных стандартов качества выполнения заказов занятыми** ([подробнее – Критерии разграничения цифровых платформ на рынке услуг](#)). Наличие **критического количества признаков** позволяет квалифицировать платформу как цифровую платформу занятости, но единичные признаки еще не переводят платформу в статус платформы занятости. Такими платформами являются, например, C2C сервисы заказа такси и еды (Яндекс Такси, Яндекс Еда, Маркет Деливери, Самокат и т.д.) и C2B сервисы подработки (Яндекс.Смена, Сбер.Услуги, Jam Работа, Наймикс, GigWork, MyGig, Авито.Подработка).

Анализ результатов опроса исполнителей показал, что **степень влияния на исполнителя со стороны ЦПЗ (например, свобода принятия заказа, определение цены и т.д.) выше, чем со стороны классифайдов почти в два раза – 61% против 32% соответственно**.

61%

Степень прямого влияния ЦПЗ на исполнителя

32%

Степень прямого влияния классифайда на исполнителя

Но независимо от осуществления функции организации выполнения заказов, **цифровую платформу занятости нельзя признать работодателем исполнителя**, так как она не осуществляет трудовой контроль над ним ([подробнее – Цифровые платформы занятости и трудовые отношения](#)).

06

С точки зрения российского регулирования названные бизнес-модели (классифайды и цифровые платформы услуг) имеет следующий правовой статус: если классифайд не проводит оплату, то он является **владельцем сервиса размещения объявления** (ст. 10.7 ФЗ от 27.07.2006 N 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»), однако как только классифайд начинает проводить оплату его правовой статус модифицируется и он становится **владельцем агрегатора информации об услугах** (абз. 13 преамбулы Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей») и **оператором посреднической цифровой платформы** (ст. 2 проекта Федерального закона «О платформенной экономике»). Цифровая платформа занятости как транзакционная платформа аналогично транзакционному классифайду является **владельцем агрегатора информации об услугах и оператором посреднической цифровой платформы**, однако её бизнес-модель значительно отличается от модели транзакционного классифайда. Отдельный правовой статус «цифровая платформа занятости» с выявленными признаками в регулировании и настоящих законопроектах отсутствует.

07

И в России, и в мире нормативная среда постепенно адаптируется к платформенной экономике. **Основная тенденция** в зарубежном регулировании – **разграничение видов цифровых услуг** для регуляторных целей на основании **степени контроля платформы услуг** над исполнителем или его сделкой с заказчиком.

На основании наличия контроля выделяется особый тип платформ услуг – **цифровые платформы занятости**, которые организуют выполнение заказа и контролируют порядок его выполнения ([подробнее](#) - Индикаторы контроля при организации оказания услуг). Именно таким платформам услуг уделяется наибольшее регуляторное внимание, в то время как регулирование иных видов цифровых платформ услуг ограничивается общими нормами в сферах антимонопольного регулирования, защиты и распространения информации, потребительского законодательства и других.

08

Выделяется два подхода к регулированию платформ услуг за рубежом:

1. **Признание цифровых платформ занятости в качестве особого вида платформ услуг** на основании того, организует ли такая платформа выполнение заказа исполнителем и контролирует ли она отношения между исполнителем и заказчиком (ключевой признак). Такой подход закреплен в ЕС, Индии, Хэнань, КНР;
2. **Определение секторов услуг, в которых наиболее часто используется модель платформенной занятости**, то есть осуществляет ли организация выполнение заказа и контроль за процессом его выполнения со стороны платформы (перевозки, доставка). Такой подход действует в США, Китае, Индии, Бразилии, Южной Корее.

Оба подхода ориентируются на общую цель – выработку справедливых условий деятельности на платформах занятости и усиление социальной защищенности исполнителей, находящихся в зависимости от платформы.

Ключевые критерия выделения платформ занятости среди остальных видов платформ – организация работы исполнителей и влияние на сделки на платформе ([подробнее](#) – Регулирование цифровых платформ услуг в России и за рубежом).

09

В России проект Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации» распространяет свое регулирование на все **посреднические цифровые платформы**, которые обеспечивают взаимодействие трех сторон (платформы, заказчика и исполнителя) в целях заключения договора или исполнения заказа, а также предоставляют техническую возможность размещать заказы, совершать сделки между заказчиками и исполнителями, проводить оплату заказов в пользу исполнителя<sup>2</sup>.

Проект **не проводит дифференциацию между цифровыми платформами услуг**, что приводит к смешению сути бизнес-моделей и избыточным требованиям для площадок объявлений, в том числе для транзакционных классифайдов.



Ниже представлена оценка регуляторных мер, закрепленные в проекте Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации», для всех посреднических платформ услуг.

Меры регулирования	Классифайды	Цифровые платформы занятости	Экономические эффекты меры, комментарии
1. Обязанность платформы обеспечить возможность исполнителей размещать на цифровой платформе услуги сведения о лицензиях и сертификатах	<b>Применимая мера:</b> эффективна для информационной гигиены, пресечения мошеннических действий	<b>Применимая мера:</b> эффективна для информационной гигиены, пресечения мошеннических действий	Рынок: +121 млрд руб. ВВП: +118 млрд руб. Занятость: +106 тыс. человек
2. Обязанность платформы обеспечить проверку платформой услуг сведений о лицензиях и сертификатах через ГИС	<b>Применимая мера:</b> эффективна для информационной гигиены, пресечения мошеннических действий	<b>Применимая мера:</b> эффективна для информационной гигиены, пресечения мошеннических действий	Рынок: +107 млрд руб. ВВП: +105 млрд руб. Занятость: +94 тыс. человек
3. Обязательное установление и проверка выполнения стандартов качества	<b>Неприменимая мера:</b> для данной бизнес-модели нехарактерны услуги, поддающиеся стандартизации, сама платформа не имеет инструментов контроля	<b>Применимая мера:</b> цифровые платформы занятости уже имеют инструменты для внедрения меры и устанавливают такие стандарты.	Рынок: -44 млрд руб. ВВП: -43 млрд руб. Занятость: -38 тыс. человек * объясняется противоречием бизнес-модели классифайда
4. Ограничение частоты заказов для одного клиента	<b>Неприменимая мера:</b> для классифайдов характерна полная автономия исполнителей, создание клиентской базы	<b>Применимая мера:</b> заказы на таких платформах распределяются алгоритмически, мера может быть внедрена.	Рынок: -387 млрд руб. ВВП: -378 млрд руб. Занятость: -340 тыс. человек * объясняется противоречием бизнес-модели классифайда
5. Предоставление технического доступа к предложениям страховых и пенсионных продуктов	<b>Применимая мера:</b> информирование может быть интересно в том числе и исполнителям на классифайдах	<b>Применимая мера:</b> у исполнителей на таких платформах ограничена автономия, они нуждаются в социальной защите	Рынок: +78 млрд руб. ВВП: +76 млрд руб. Занятость: +68 тыс. человек
6. Предоставление преференций за покупку страховых и пенсионных продуктов	<b>Неприменимая мера:</b> может негативно сказаться на конкуренции между исполнителями на классифайдах	<b>Применимая мера:</b> у исполнителей на таких платформах ограничена автономия, они нуждаются в социальной защите	Рынок: +111 млрд руб. ВВП: +109 млрд руб. Занятость: +98 тыс. человек
7. Софинансирование страховых и пенсионных продуктов платформой услуг	<b>Неприменимая мера:</b> излишне предоставляет социальную защиту полностью автономным исполнителям	<b>Применимая мера:</b> у исполнителей на таких платформах ограничена автономия, они нуждаются в социальной защите	Рынок: +72 млрд руб. ВВП: +71 млрд руб. Занятость: +63 тыс. человек



11

**Не каждая цифровая платформа является платформой занятости и, как следствие, не каждая цифровая платформа должна регулироваться законодательством о платформенной занятости.**

Классифайды, в том числе транзакционные, как площадки объявлений для заказа платных бытовых услуг не являются цифровыми платформами занятости, поскольку не организуют выполнение работ (оказание услуг) физическими лицами (не осуществляют подбор и назначение исполнителей, не устанавливают стандарты оказания услуг, не влияют на формирование стоимости, не контролируют факт оказания услуг и иные критерии, совокупности которых достаточно для установления контроля), но только предоставляют площадку для свободного взаимодействия сторон. На них не должно распространяться законодательство о платформенной занятости – в противном случае бизнес-модель классифайда не сможет существовать и будет вынуждена перестроиться под модель цифровой платформы занятости. При этом ряд исполнителей, которые оказывают на классифайдах услуги не поддающиеся стандартизации (фото- и видеосъемка, организация мероприятий и т.д.), просто потеряют платформы, на которых они могут работать, так как переход на цифровые платформы занятости для них из-за специфики этих платформ невозможен.

При этом платформы занятости, напротив, нуждаются в более адресном регулировании в целях контроля риска сокрытия трудовых отношений с исполнителями.

12

В связи с изложенным в проект Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации» предлагается ввести следующие изменения:

1. Дифференцировать регулирование цифровых платформ занятости и досок объявления (классифайдов).
2. Ввести отдельную сущность как цифровая платформа занятости с квалифицирующим признаком - организация выполнения заказов, для удовлетворению которому необходимо соответствовать ряду признаков организации выполнения заказов, которые необходимо установить в подзаконном акте, например, постановлении правительства. А также ввести дополнительное регулирование ПЦП занятости, направленное на повышение прозрачности их деятельности: отдельный учет таких платформ (например, через реестр, правила ведения которого установлены отдельным актом), разрешительный порядок деятельности, информационный обмен с государством, развитие цифровых решений для выявления и пресечения рисков сокрытия трудовых отношений.

*«Цифровая платформа занятости — это посредническая цифровая платформа, оператор которой организует выполнение принятого заказа партнером-исполнителем, являющимся физическим лицом.*

*Деятельность оператора посреднической цифровой платформой считается организацией выполнения заказа при наличии, по крайней мере, четырех признаков из перечисленных:*

- 1) алгоритмический подбор исполнителя без возможности самостоятельного выбора исполнителя пользователем-заказчиком;
- 2) запрет на привлечение партнером-исполнителем для выполнения заказа третьих лиц, установленный договором между оператором посреднической цифровой платформы и партнером-исполнителем;
- 3) запрет на заключение партнером-исполнителем соглашений с пользователями-заказчиками о выполнении дополнительных работ, установленный договором между оператором посреднической цифровой платформы и партнером-исполнителем;

- 
- 4) *установление оператором посреднической цифровой платформы стандартов качества выполнения работ и оказания услуг партнером-исполнителем, обязательных для партнера-исполнителя;*
  - 5) *установление оператором посреднической цифровой платформы цены в договоре, заключаемом партнером-исполнителем и пользователем-заказчиком;*
  - 6) *проведение оператором посреднической цифровой платформы на цифровой платформе обучения партнеров-исполнителей порядку выполнения заказов;*
  - 7) *выдача оператором посреднической цифровой платформы партнерам-исполнителям оборудования для выполнения ими принятых заказов;*
  - 8) *удержание денежных средств оператором посреднической цифровой платформой до получения подтверждения от пользователя-заказчика об успешном выполнении работы партнером-исполнителем».*
  3. Закрепить, что ограничительные меры, распространяемые на ПЦП занятости, не применяются к другим ПЦП, не организующим выполнение заказов, например, к доскам объявления (классифайдам, в том числе транзакционным), которые предоставляют сервис для самостоятельного взаимодействия сторон.

/01

Текущее состояние  
рынка платных  
бытовых услуг в  
России



# Общий портрет рынка



## Карта стейкхолдеров

## Сегмент предложения

## Типы исполнителей услуг



## Одиночки

- Самозанятые
- Индивидуальные предприниматели (без нанятых сотрудников)
- Лица без официальной регистрации деятельности по оказанию услуг



## Команды

- Коллектив самозанятых, работающих совместно без регистрации ИП или юридического лица



## Компании

- ИП или юридические лица с штатом от двух человек и более

## Прочие стейкхолдеры

Государство

Инвесторы

Местные и отраслевые сообщества

Образовательные и исследовательские организации

## Каналы продвижения услуг

## Online-каналы

## 1. Цифровые платформы

## По типу услуг

## Универсальные

Авито  
Профи.ру  
YouDo (Юду)  
Яндекс.Услуги  
Юла  
СберУслуги  
Ярмарка Мастеров  
Услугио  
Zoon.ru

## Специализированные (1-2 вида услуг)

- Услуги по ремонту и обслуживанию помещения (TOPmasteroff.ru, МастерДел, Ремонтник.ру)
- Услуги по ремонту бытовой техники, выгулу животных, помощь по дому (Дом без забот, Помогатель.ру, Собака-гуляка)
- Парикмахерские и косметические услуги (Barb.pro, Beauty list, Мой мастер)
- Бытовые услуги по образованию и воспитанию (Помогатель.ру, YouHelp, Наша няня)
- Услуги в сфере IT, дизайна и маркетинга (Kwork, Freelance.ru, Skillbox)
- Услуги по транспортным и грузовым перевозкам (Яндекс Go, Ati.su, Перевозка 24)

## По модели работы

## Цифровые платформы занятости

СберУслуги  
Яндекс Смена  
Яндекс Go

JAM Работа  
Наймикс  
GigWork  
MyGig

## Классифайды

Авито Услуги  
Профи.ру  
Яндекс Услуги  
Юла  
Репетитор.ру

## 2. Социальные сети, сайт исполнителя услуг, интернет-реклама, диспетчерские и др.

## Offline-каналы

- Объявления и реклама на физических носителях
- Сарафанное радио, постоянные клиенты и др.

## Сегмент спроса



Частные лица



Компании



Муниципальные и государственные организации

## Ключевые показатели рынка

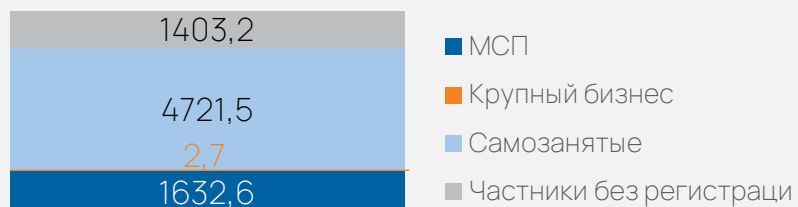
17,9 трлн  
рублейобъем рынка платных  
бытовых услуг за 2024 год

Примечания: 1) за исключением профессиональных услуг (деловые услуги (бухгалтерия, юридические), консультационные услуги) в силу фокуса исследования на бытовых услугах, 2) за базу принято занятое население России на конец 2024 г. Распределение выборки по доходам, средняя частота заказов и чек по категориям по данным опроса потребителей ЦДЭ.

7,8 млн

провайдеров услуг\* к  
концу I квартала 2025  
года, что составляет  
**31%** от общего числа  
зарегистрированного  
бизнеса (самозанятость,  
ИП, ЮЛ)

Количество провайдеров, тыс. шт

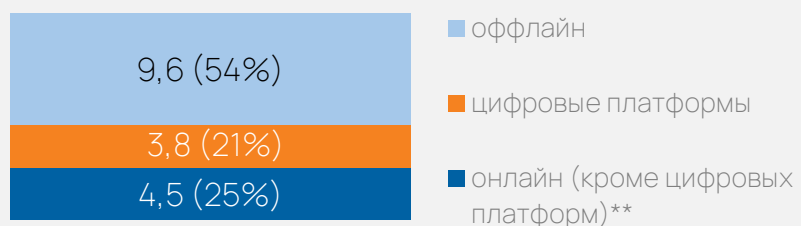


Распределение количества провайдеров по видам услуг



46%

индекс цифровой  
зрелости рынка услуг к  
началу 2025 года (расчет  
ЦДЭ с учетом данных ORO  
за 2024 год)

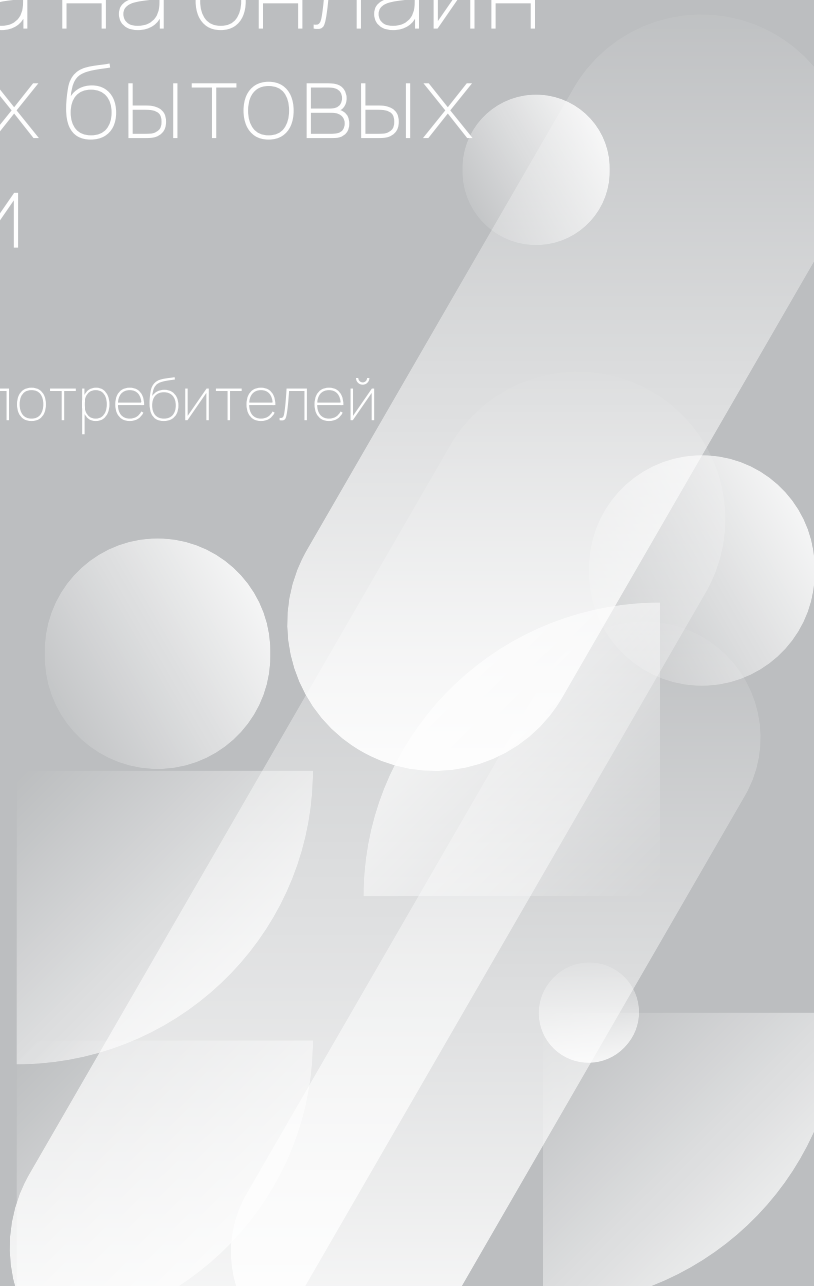
Распределение рынка по онлайн и офлайн  
сегментам, трлн рублей (%)

\*Провайдеры услуг – это участники рынка услуг (одиночки, команды или компании), предлагающие и реализующие услуги.

\*\*В онлайн-сегмент кроме цифровых платформ входят российские и иностранные социальные сети, тематические группы и каналы в мессенджерах, собственный сайт, реклама в интернете, а также диспетчерские / экспедиторские компании. Источники: ФНС (реестр субъектов МСП), СПАРК, расчет ЦДЭ по данным ORO о доле частных без регистрации и цифровой зрелости

# Анализ спроса на онлайн рынке платных бытовых услуг в России

по результатам опроса потребителей

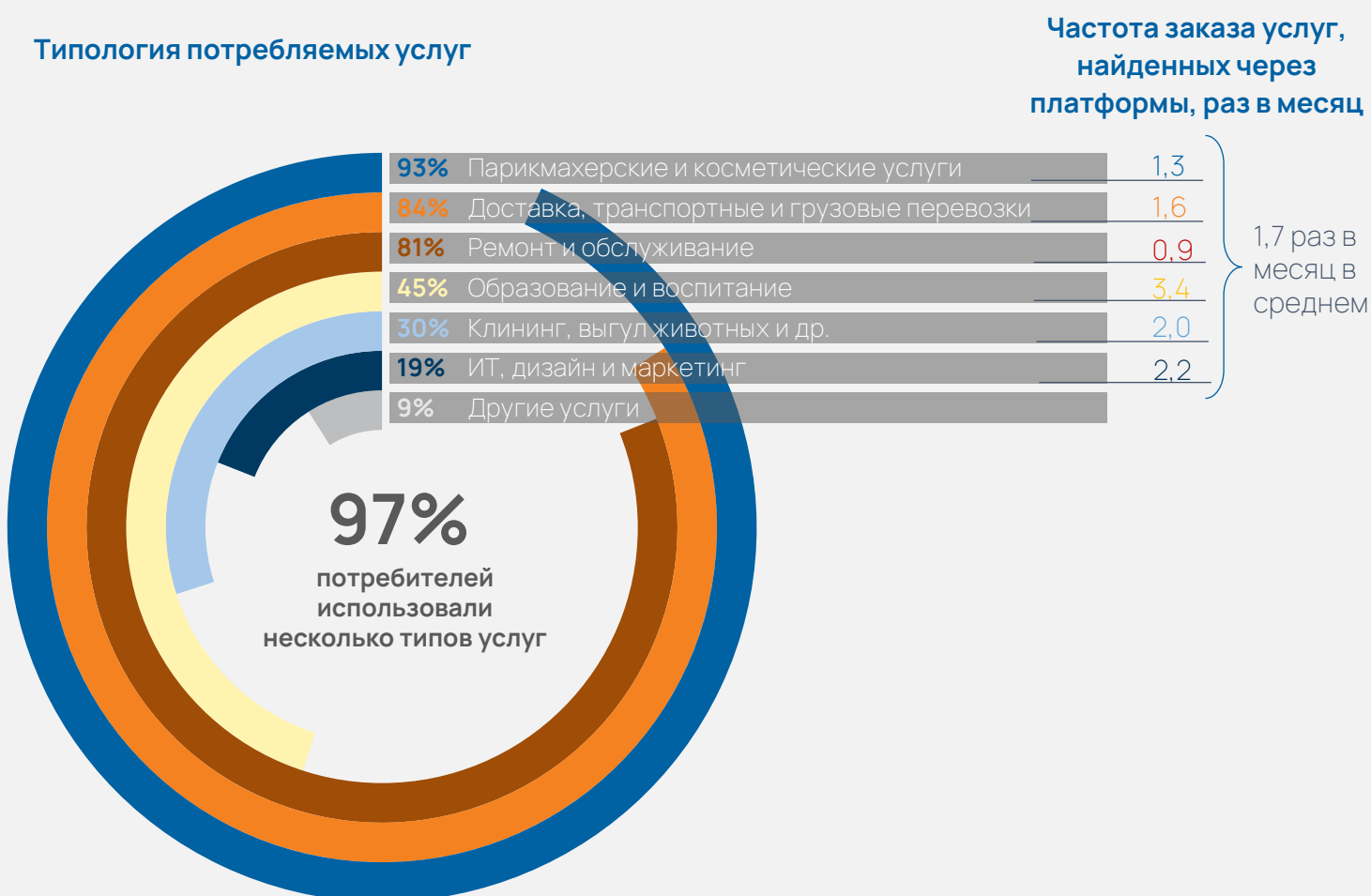




## Характеристики спроса: типология потребляемых услуг

Далее наше исследование будет посвящено онлайн сегменту рынка платных бытовых услуг через призму потребительских настроений его участников: клиентов, использующих онлайн-сервисы для поиска специалистов.

Рассмотрим ключевые характеристики спроса на онлайн рынке платных бытовых услуг, выявленные по результатам всероссийского опроса по квотированной выборке, с репрезентацией по федеральным округам и видам услуг. Целевая аудитория исследования была представлена потребителями платных бытовых услуг через цифровые платформы.



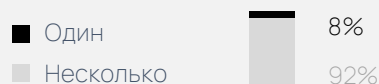
Согласно данным опроса потребителей, спросом пользуются различные типы платных услуг. Наиболее распространены парикмахерские и косметические услуги (93%), доставка, транспортные и грузовые перевозки (84%), а также услуги по ремонту и обслуживанию (81%). Почти половина опрошенных (45%) за последние 12 месяцев оплачивали услуги по образованию и воспитанию. 3 из 10 потребителей пользовались низкоквалифицированными услугами клининга, выгула животных, помощи по дому и т. п. (30%). Высококвалифицированные услуги в сфере ИТ, дизайна и маркетинга менее распространены (19%).

Почти все потребители (97%) не ограничиваются использованием одного типа услуг — в течение последних 12 месяцев они заказывали несколько услуг из предложенной типологии.

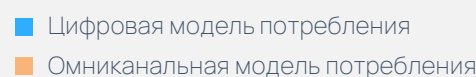
## Каналы поиска исполнителей



## Количество используемых каналов



## Тип используемых каналов



## Популярность использования цифровых платформ разных видов



Цифровые платформы, которыми клиенты пользуются для заказа платных услуг, можно разделить на несколько видов:

- универсальные цифровые платформы в сфере услуг, на которых присутствуют исполнители различных типов услуг (Авито Услуги, Профи.ру, YouDo и т.д.);
- специализированные цифровые платформы, предназначенные для поиска исполнителей определенных типов услуг (например, TOPmasteroff.ru для услуг по ремонту и обслуживанию, "Собака-гуляка" для услуг по выгулу животных и другие);
- цифровые платформы, предоставляющие услуги временного персонала (Яндекс Смена, Jam Работа, MyGig и т.д.);
- социальные сети (VK, YouTube и т.д.), мессенджеры (Telegram, WhatsApp\*) и геосервисы (например, Яндекс Карты или 2ГИС).

\* принадлежат компании Meta, которая признана в РФ экстремистской и запрещена.

Источник: данные ЦДЭ

Для поиска исполнителей услуг подавляющее большинство потребителей используют универсальные цифровые платформы (93%).

На втором месте по популярности находятся социальные сети и мессенджеры (51%). Они также являются наиболее популярным способом заказа парикмахерских и косметических услуг, услуг в сфере образования и воспитания, а также низкоквалифицированных услуг, таких как клининг, выгул животных и др. (93-95%).

На третьем месте — специализированные платформы (46%), чаще, чем в среднем, ими пользуются для заказа услуг в сфере транспорта (49%).

30% потребителей в течение последнего года находили исполнителей через геосервисы, каждый четвертый (26%) обращался к услугам цифровых платформ по предоставлению временного персонала (26%). Каждый пятый потребитель заказывал парикмахерские и косметические услуги через геосервисы (21%), цифровые платформы по предоставлению персонала шире, чем в других сферах, распространены для услуг клининга, выгула собак и др., а также ИТ, дизайна и маркетинга (18-20%).

## Факторы выбора офлайн-каналов



## Факторы увеличения спроса в онлайн-каналах



**98%**

ГОТОВЫ  
увеличить  
потребление  
в онлайн-  
каналах

Большинство потребителей (87%) наряду с онлайн-каналами используют офлайн-каналы для заказа услуг. Одним из основных офлайн-каналов является «сарафанное радио» (52%). Соответственно, главным фактором выбора офлайн-каналов становится опора на опыт как личный, так и тот, которым могут поделиться друзья, семья и знакомые (64%).

Около трети потребителей, использующих офлайн-каналы для заказа услуг, предпочитают личное общение без посредников (38%), в том числе за счет возможности торга и установления личных договоренностей (28%).

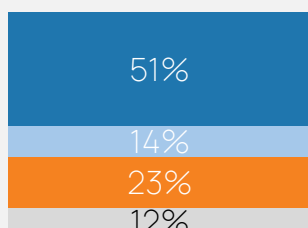
Можно выделить также негативные факторы, обуславливающие использование офлайн-каналов: риски мошенничества в Интернете (28%), нежелание разбираться в новых технологиях (18%) и негативный опыт использования онлайн-сервисов (11%).

Интересно, что около 10% потребителей выбирают офлайн-каналы из-за возможности оплаты услуг наличными. Это может быть устойчивым фактором на фоне возможности сохранения коммерческих отношений между потребителем и исполнителем в серой зоне, позволяющей сэкономить на налогах.

Однако перечисленные факторы не являются критическими — большинство потребителей, использующих цифровые платформы, готовы усилить использование онлайн-каналов (98%). Для этого им необходимы гарантии качества (58%), финансовое стимулирование через скидки и спецпредложения (55%), возможность пост-оплаты (48%) и рекомендации со стороны сообщества (44%).

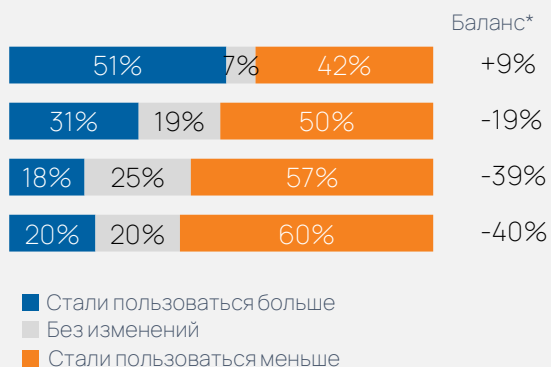
## Распределение расходов по каналам поиска исполнителей и динамика предпочтений

## Доля в общем потреблении



Цифровые платформы ←  
 Другие онлайн-каналы ←  
 Офлайн-каналы ←  
 Через компании ←

## Изменение предпочтений по каналам заказа услуг за последний год



Вместе с изменением объемов потребления среди покупателей услуг меняются и предпочтения в отношении каналов их заказа.

За последний год наблюдается рост использования цифровых платформ (+9% по балансу), однако другими каналами для заказа услуг потребители стали пользоваться значительно меньше (от -19% до -40% по балансу).

Рост использования цифровых платформ способствовал расширению их доли в общем объеме потребления услуг до 51%. Несмотря на снижение распространенности использования офлайн-каналов, они продолжают занимать значимую долю в общем объеме потребления (23%). Заказ услуг через онлайн-каналы и через организации составляет 12-14% в общем объеме потребления.

\*Баланс — это показатель разности между [долей потребителей, которые стали пользоваться больше] и [долей потребителей, которые стали пользоваться меньше], распределенный по шкале от -1 до 1, один пункт равен 0,01.

**Уровень важности критериев\* выбора исполнителей, оказывающих лицензируемые услуги на цифровых платформах**

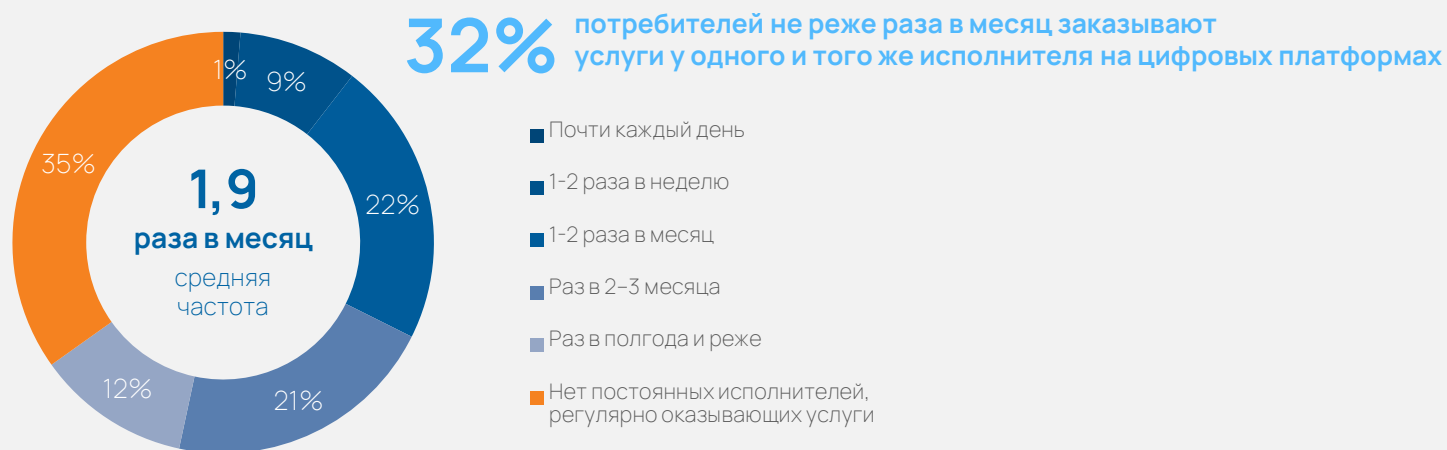
На цифровых платформах представлены различные типы услуг, и чтобы оказывать некоторые из них требуется лицензия (например, для перевозки пассажиров, образовательных услуг, дезинфекционных услуг и проч.). Один из вопросов данного исследования состоял в том, насколько важно потребителям при выборе исполнителей, оказывающих лицензируемые услуги на цифровых платформах, удостовериться в наличии таких лицензий.

Рассматриваемые критерии выбора исполнителей, оказывающих лицензируемые услуги на цифровых платформах, распределены в диапазоне от 2 до 3, что указывает на средний и выше уровень важности для заказчиков. При этом наличие лицензии и разрешительных документов не входит в топ критериев по важности выбора исполнителей. Рейтинг критериев возглавляет стоимость услуг (уровень важности 2,8 по шкале от 0 до 4), далее следует репутация исполнителя и отзывы других клиентов (2,4) и опыт работы исполнителя (2,4).

Доступность услуг (время и место исполнения) находится на четвертом месте по важности (2,2), и только после учета доступности услуг потребители ориентируются на наличие в профиле исполнителя лицензии и разрешительных документов (2,0).

\*Уровень важности критериев оценивается на основе ранжирования критериев и рассчитывается по шкале от 0 до 4, где 0 — наименее важный, 4 — наиболее важный.

## Частота заказа бытовых услуг у постоянных исполнителей на цифровых платформах



Две трети потребителей платных услуг имеют постоянных исполнителей на цифровых платформах (65%). Средняя частота заказа услуг у таких исполнителей составляет 1,9 раза в месяц (против 1,7 раз в месяц в среднем).

32% потребителей заказывают услуги у постоянных исполнителей не реже одного раза в месяц: 9% пользуются услугами постоянных исполнителей 1-2 раза в неделю, 22% заказывают услуги 1-2 раза в месяц.

21% потребителей заказывают услуги у постоянных исполнителей раз в 2-3 месяца, 12% — раз в полгода и реже. Каждый третий потребитель бытовых услуг постоянных исполнителей не имеет (35%).

**Эластичность спроса на цифровых платформах по фактору «постоянный исполнитель»:**  
**решение потребителя в случае, если исполнитель, который регулярно оказывал ему услуги через цифровую платформу, перешел на другие каналы продаж**

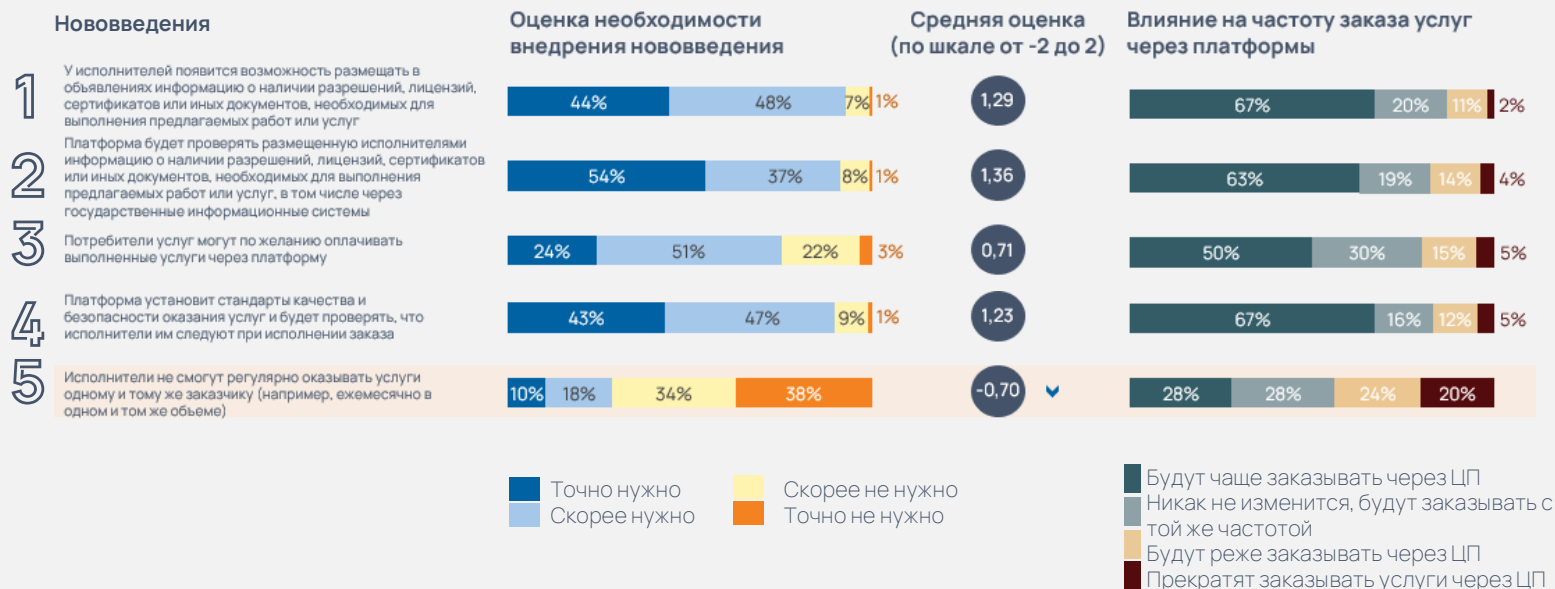


Как было показано ранее, 65% потребителей обращаются к постоянным исполнителям бытовых услуг на цифровых платформах. Для оценки эластичности использования их услуг потребителям предлагалось выбрать возможное решение в ситуации, если исполнитель перестал пользоваться цифровыми платформами и начал продавать услуги через другие каналы.

В случае перехода исполнителя на другую платформу или иные онлайн-сервисы (социальные сети, мессенджеры, личный сайт и др.) две трети потребителей (66-67%) перейдут на использование другой платформы или онлайн-сервиса вслед за исполнителем. 20% будут искать нового исполнителя на привычной платформе. Отказаться от услуг готовы 4-6%. Похожий сценарий будет реализован и в ситуации перехода исполнителя на формат работы напрямую с клиентом, без использования онлайн-сервисов и посредников.

При переходе исполнителя в специализированное агентство / компанию лояльность клиентов ниже: готовы заказывать услуги через агентство / компанию менее половины (44%), а 29% будут искать нового исполнителя на цифровой платформе. Каждый восьмой готов отказаться от данных услуг (13%).





Ключевой задачей данного исследования является оценка социально-экономических эффектов от возможных регуляторных изменений. Для выполнения этой задачи потребителям услуг было задано несколько вопросов об их отношении к каждому из пяти рассматриваемых потенциальных регуляторных нововведений. Одним из критериев оценки стала необходимость принятия регуляторных решений в виде функций, которые будут реализованы на цифровых платформах.

Наиболее необходимым по мнению потребителей является проверка цифровой платформой информации о разрешениях, лицензиях, сертификатах и иных документов, необходимых для оказываемых услуг (92% клиентов говорят о необходимости введения этих правил, средняя оценка 1,36 по шкале от -2 до 2).

Наименьшей необходимостью характеризуется решение по ограничению регулярных заказов: 72% заказчиков не видят необходимости в ведении этого правила (средняя оценка необходимости внедрения функции составляет -0,70 по шкале от -2 до 2). Заметим, что если данное регуляторное решение все-таки будет введено на цифровых платформах, то это может привести к снижению спроса: 20% потребителей прекратят заказывать услуги через цифровые платформы, а еще 24% будут делать это реже.

При введении правил, которые клиенты считают скорее необходимыми, наоборот, ожидается рост частоты заказов: 50-67% увеличат частоту заказов при реализации на платформе данных функций.

В то же время для корректной оценки экономических эффектов от нововведений необходимо учитывать реакцию исполнителей, в частности влияние исследуемых изменений на финансово-операционные показатели их бизнеса – выручку, прибыль, уровень цен, присутствие на платформах и др. Подробнее об этом далее.

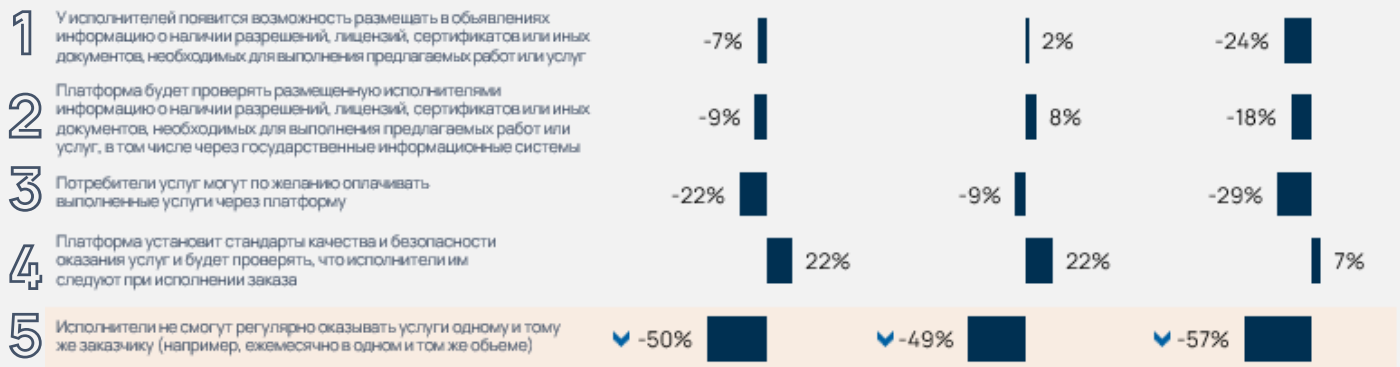
## Правила

## Необходимость\* введения правил

при росте стоимости услуг исполнителей на цифровых платформах

при сокращении числа исполнителей на цифровых платформах

при замедлении работы цифровых платформ



▲ значимые отличия в положительную и отрицательную стороны

\*Необходимость — показатель разности доли тех, кто считает, что правило нужно вводить, и тех, кто считает, что правило не нужно вводить, распределенный от -100% до 100%.

Введение на законодательном уровне новых правил работы приведет к росту регуляторной нагрузки на цифровые платформы, что может спровоцировать негативные последствия для потребителей. Например, рост стоимости услуг, сокращение числа исполнителей или общее замедление работы цифровых платформ (как результат усложнения и встраивания дополнительных процедур в работу платформы для соответствия новым требованиям). В рамках исследования было оценено насколько необходимо введение тех или иных регуляторных правил с учетом возможных негативных последствий.

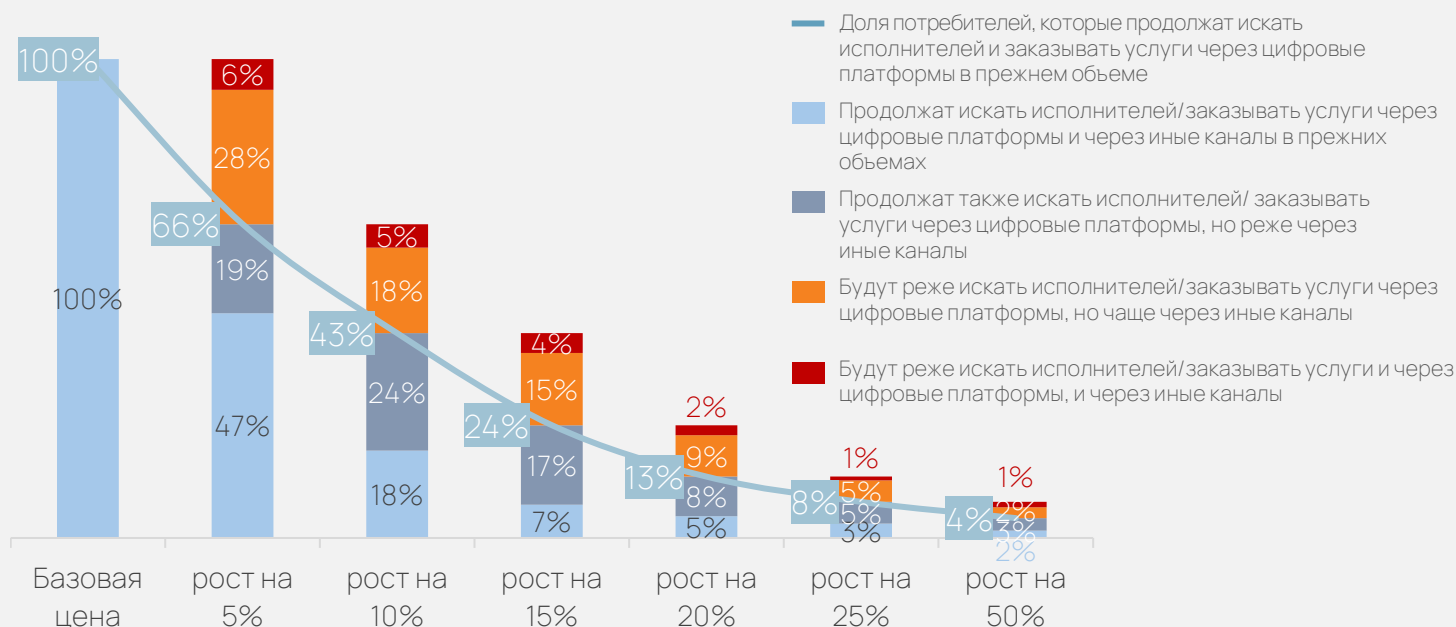
Более половины клиентов считают оправданным введение 1 из 5 правил при любых негативных последствиях: росте стоимости услуг, сокращении числа исполнителей, замедлении работы платформы. Этим правилом является установление стандартов качества.

Заметим, что в наибольшей степени заказчики чувствительны к скорости работы цифровых платформ — именно их замедление, а не рост стоимости услуг или сокращение количества исполнителей останавливает потребителей от принятия регуляторных изменений.

Как и в отношении необходимости в целом, потребители реже готовы мириться с последствиями при введении правил, которые касаются регулирования частоты заказа услуг у одного исполнителя (баланс находится в диапазоне от -49% до -57%).

## Эластичность спроса по цене

**4,59%** Коэффициент эластичности спроса: при росте цены на услуги на 1% спрос на заказ услуг через цифровые платформы снижается на 4,59%



Потребители платных услуг на цифровых платформах проявляют невысокую лояльность к данному формату совершения заказов и готовы снизить потребление услуг в условиях роста цен на цифровых платформах, а также воспользоваться иными каналами для заказа платных услуг.

**В случае роста цены на 5%:**

- 34% покупателей станут реже искать исполнителей и делать заказы через цифровые платформы;
- 6% в целом снизят потребление услуг;
- 66% продолжат искать исполнителей и заказывать услуги через цифровые платформы в прежнем объеме, в том числе 47% также продолжат заказывать услуги и через иные каналы в прежнем объеме.

**В случае роста цены на 10%:**

- 57% покупателей станут реже искать исполнителей и делать заказы через цифровые платформы;
- 11% в целом снизят потребление услуг;
- 43% продолжат искать исполнителей и заказывать услуги через цифровые платформы в прежнем объеме, в том числе 18% также продолжат заказывать услуги и через иные каналы в прежнем объеме.

**В случае роста цены на 15%:**

- 76% покупателей станут реже искать исполнителей и делать заказы через цифровые платформы;
- 15% в целом снизят потребление услуг;
- 24% продолжат искать исполнителей и заказывать услуги через цифровые платформы в прежнем объеме, в том числе 7% также продолжат заказывать услуги и через иные каналы в прежнем объеме.

**В случае роста цены на 20%:**

- 87% покупателей станут реже искать исполнителей и делать заказы через цифровые платформы;
- 17% в целом снизят потребление услуг;
- 13% продолжат искать исполнителей и заказывать услуги через цифровые платформы в прежнем объеме, в том числе 5% также продолжат заказывать услуги и через иные каналы в прежнем объеме.

# Анализ предложения на онлайн рынке платных бытовых услуг в России

по результатам опроса исполнителей

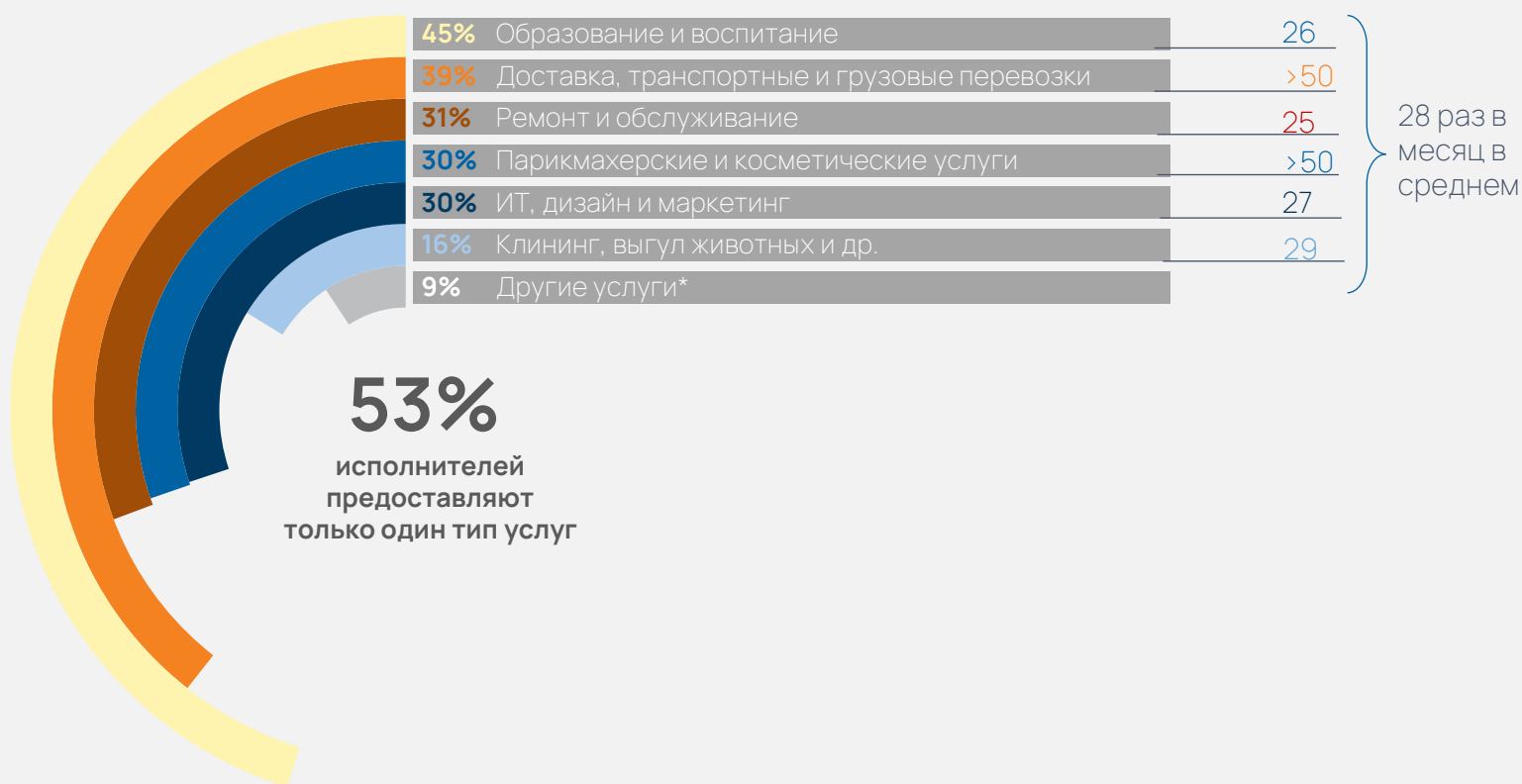
## Характеристики предложения: типология предоставляемых услуг

Далее наше исследование будет посвящено онлайн сегменту рынка платных бытовых услуг через призму деловых настроений его участников - исполнителей услуг, использующих онлайн-сервисы для поиска клиентов.

Рассмотрим ключевые характеристики предложения на онлайн рынке платных бытовых услуг, выявленные по результатам всероссийского опроса по квотированной выборке, с репрезентацией по федеральным округам и видам услуг. Целевая аудитория исследования была представлена исполнителями платных бытовых услуг через цифровые платформы.

### Типология предоставляемых услуг

Частота оказания услуг, раз в месяц

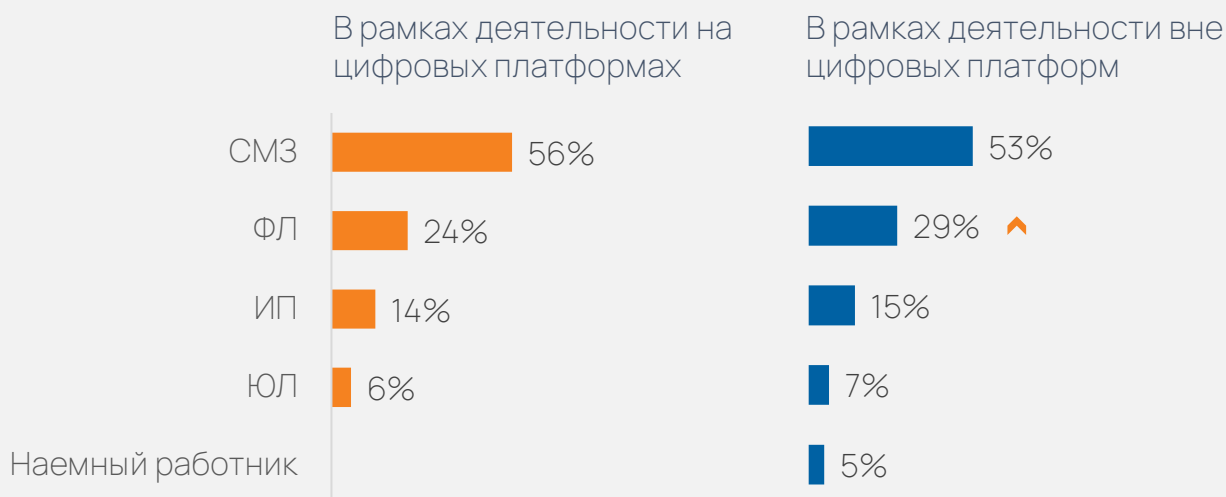


Согласно заданным параметрам квотной выборки (для соблюдения представленности изучаемой целевой аудитории) не менее 10% исполнителей приходится на каждый из рассматриваемых типов услуг.

Более половины исполнителей (53%) специализируются исключительно на одном виде услуг, а 47% — предоставляют от двух и более видов различных услуг.

Большинство исполнителей ежемесячно получают заказы на те или иные виды платных услуг (85%), в среднем с частотой 28 раз в месяц (или 7 раз в неделю).

## Форма организации деятельности

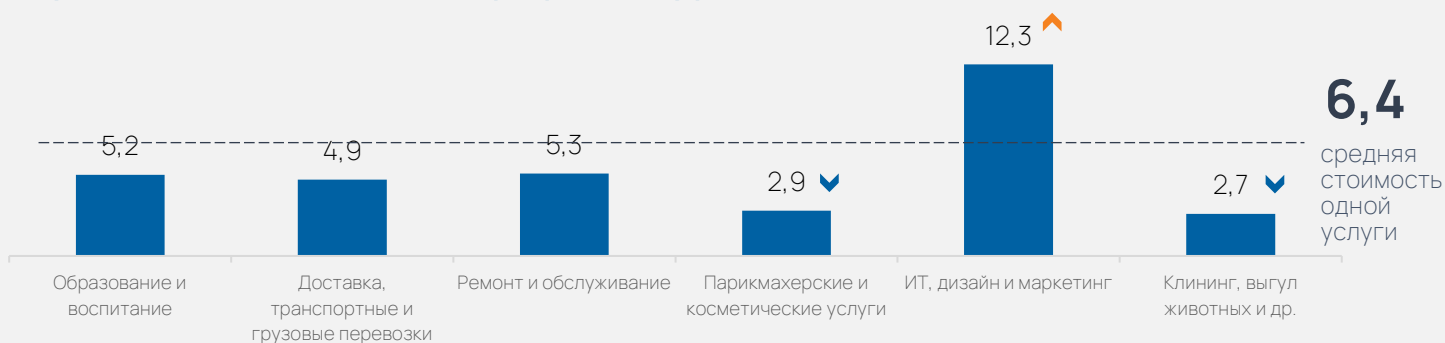


Наиболее популярной формой организации деятельности при работе на цифровых платформах является самозанятость — таким способом оформлены более половины исполнителей (56%). При ведении деятельности вне цифровых платформ исполнители могут оказывать услуги в различном статусе (множественный выбор, сумма на графике не равна 100%), однако данный способ оформления также является доминирующим (53%).

Каждый четвертый исполнитель (24%) на цифровых платформах осуществляет деятельность в качестве физического лица без официального оформления. Заметим, что выше доля исполнителей с таким оформлением при осуществлении деятельности вне цифровых платформ (29% против 24%).

Только 5% исполнителей вне цифровых платформ работают по трудовому договору как сотрудники организаций, например, они могут работать преподавателями в вузе и параллельно оказывать услуги на цифровой платформе в качестве репетиторов.

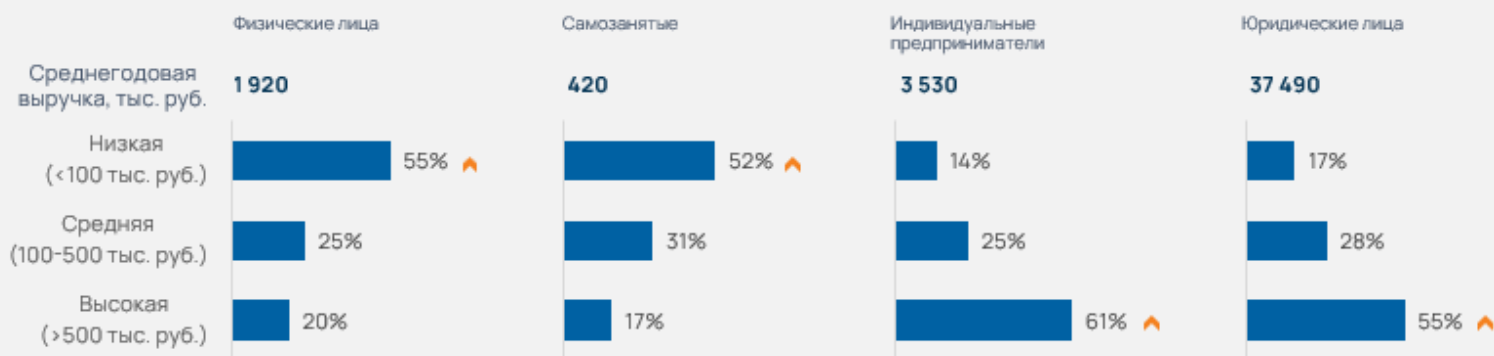
### Средняя стоимость оказанной услуги, тыс. руб.



6 из 10 исполнителей услуг (56%) за последние 12 месяцев оказывали услуги стоимостью в среднем до 2 тыс. руб. 20% исполнителей оценивают среднюю стоимость оказанных ими услуг в диапазоне от 2 до 5 тыс. руб., а 25% — от 5 тыс. руб. и более. Средняя стоимость одной оказанной услуги составляет 6,4 тыс. руб.

Среди исследуемых видов услуг наиболее дорогостоящими являются высококвалифицированные услуги ИТ, дизайна и маркетинга: исполнители в среднем получают 12,3 тыс. руб. за одну такую услугу, что почти в два раза выше среднего. Наиболее низкая стоимость услуг наблюдается среди исполнителей парикмахерских и косметических услуг, а также низкоквалифицированных услуг клининга, выгула животных и проч. (2,7-2,9 тыс. руб.).

### Средняя выручка опрошенных исполнителей от оказания платных услуг за 2024 год по форме организации деятельности



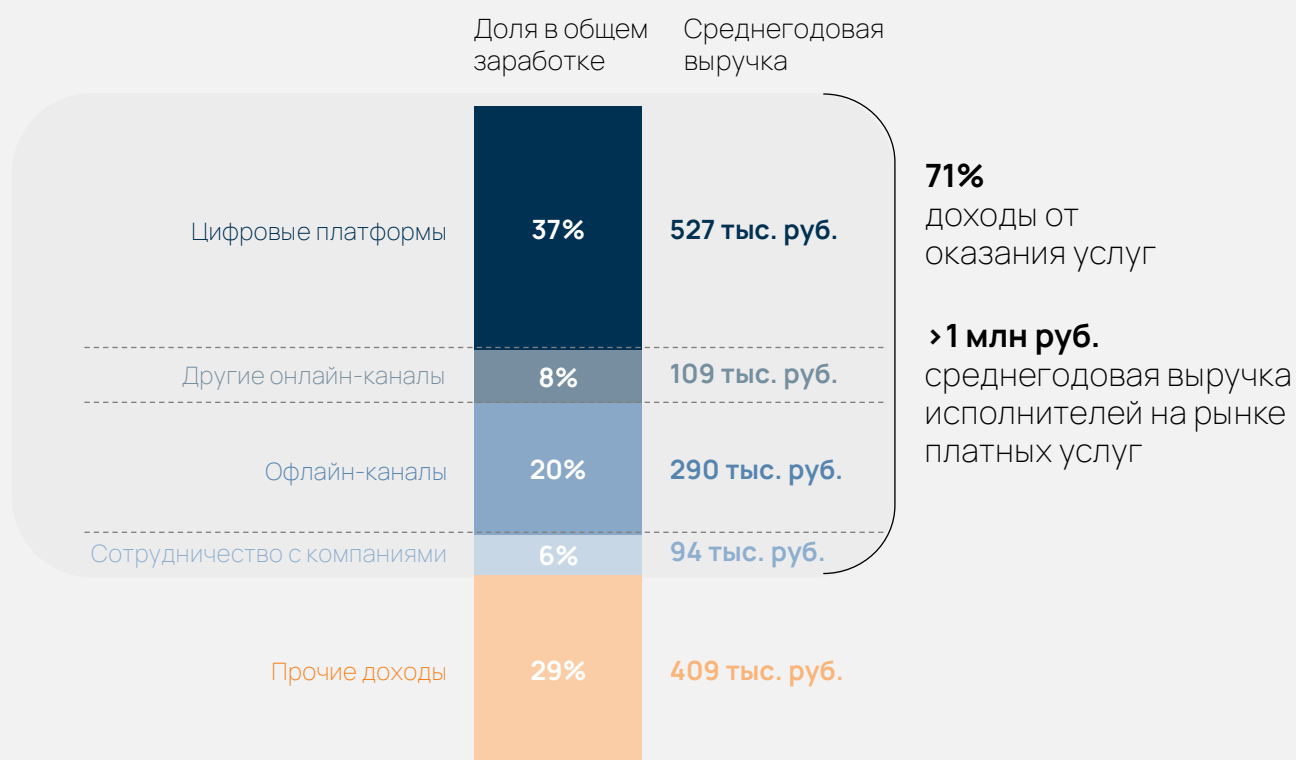
Выручка значительно отличается в зависимости от формы организации деятельности.

Более половины физических лиц (55%) и самозанятых (52%) имеют низкий уровень выручки: менее 100 тыс. руб. в год. При этом их среднегодовой доход от оказания услуг составляет от 420 тыс. до 1,9 млн руб.

Индивидуальные предприниматели и юридические лица зарабатывают кратно больше — для более половины из них (55-61%) характерен высокий уровень среднегодовой выручки, они зарабатывают 3,5 и 37,5 млн руб. в год соответственно.



### Распределение доходов опрошенных исполнителей, оказывающих услуги как физические лица или самозанятые (по каналам продаж в общем заработке)

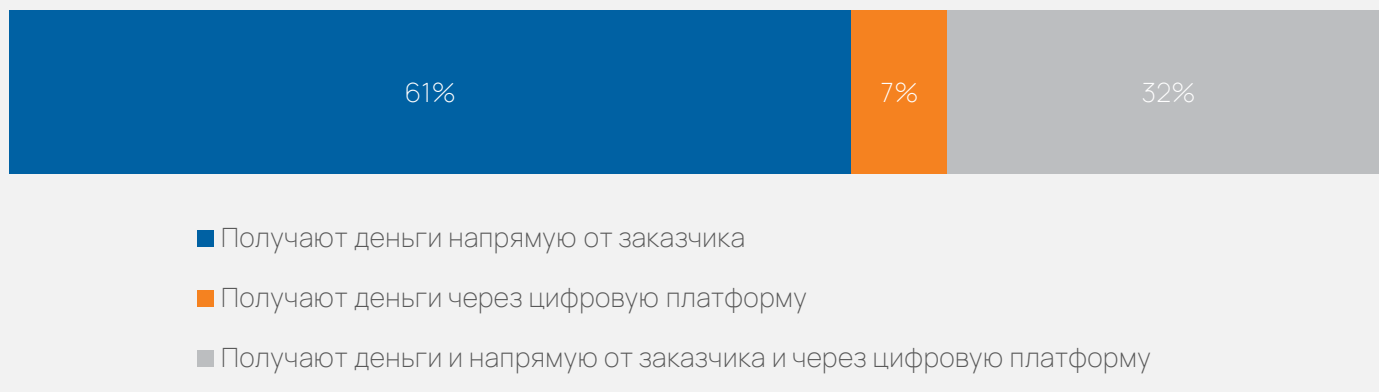


Для исполнителей услуг их деятельность является главным источником дохода — она формирует 71% общего заработка. Остальные 29% составляют прочие доходы, такие как зарплата на официальном месте трудоустройства, пенсия, стипендия и т.д.

С точки зрения каналов продаж доминирующими являются цифровые платформы (37%) и офлайн-каналы, например, через знакомых, «сарафанное радио», рекламу в офлайн СМИ, доски объявлений, флаеры или повторный заказ (20%). На другие онлайн-каналы, такие как российские и иностранные социальные сети, тематические группы и каналы в мессенджерах, собственный сайт, реклама в интернете, а также диспетчерские / экспедиторские компании, приходится 8% заработка.

Среднегодовая выручка исполнителей на рынке платных бытовых услуг чуть превышает 1 млн руб.

### Процесс оплаты услуг при использовании цифровых платформ



При оказании услуг через цифровые платформы у исполнителей, как правило, есть разные способы получения оплаты: как напрямую от заказчика, так и опосредованно через цифровую платформу. Однако большинство (61%) получают оплату исключительно напрямую от заказчика.

Каждый третий исполнитель (32%) использует оба способа получения оплаты: напрямую от заказчика и через цифровую платформу.

## Каналы поиска клиентов



## Популярность использования цифровых платформ разных видов



Онлайн механизмы, через которые исполнители находят клиентов, можно разделить на несколько видов:

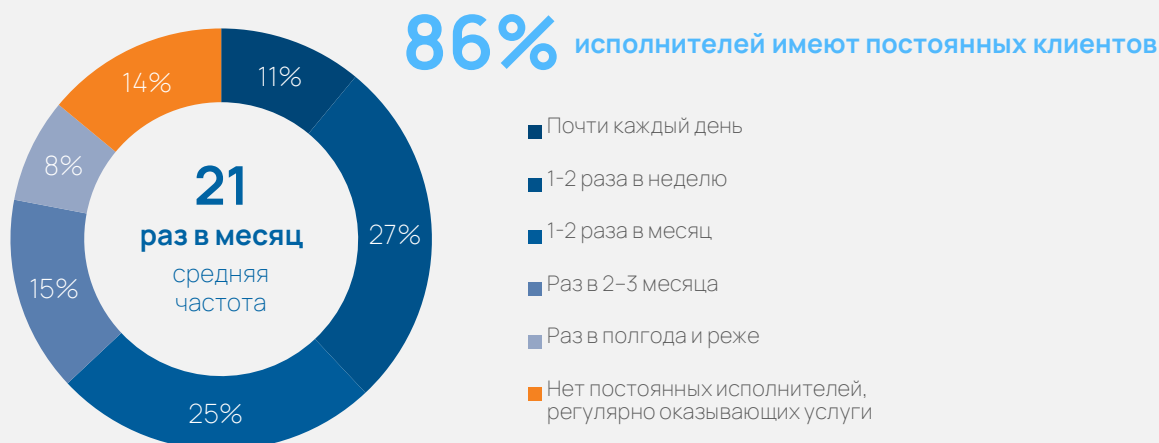
- универсальные цифровые платформы в сфере услуг, на которых присутствуют исполнители различных типов услуг (Авито Услуги, Профи.ру, YouDo и т.д.);
- специализированные цифровые платформы, предназначенные для оказания определенных типов услуг (например, TOPmasteroff.ru для услуг по ремонту и обслуживанию, "Собака-гуляка" для услуг по выгулу животных и другие);
- цифровые платформы, предоставляющие услуги временного персонала (Яндекс Смена, Jam Работа, MyGig и т.д.);
- социальные сети (VK, YouTube и т.д.), мессенджеры (Telegram, WhatsApp) и геосервисы (например, Яндекс Карты или 2ГИС).

Для поиска клиентов подавляющее большинство исполнителей используют универсальные цифровые платформы (81%). На втором месте по популярности находятся социальные сети и мессенджеры (55%), они также являются наиболее популярным способом заказа услуг в сфере образования и воспитания, низкоквалифицированных услуг, таких как клининг и выгул животных, а также парикмахерских и косметических услуг (92-95%).

На третьем месте — цифровые платформы по предоставлению временного персонала, через них находят клиентов почти половина опрошенных исполнителей (43%).

34% исполнителей в течение последнего года находили клиентов через специализированные цифровые платформы, а 16% — обращались к геосервисам. Поиск клиентов через специализированные цифровые платформы более распространен среди исполнителей в сфере транспортных перевозок (41%).

## Частота выполнения заказов постоянным клиентам



## Типизация постоянных клиентов (ежемесячно пользующихся услугами исполнителя через цифровые платформы)

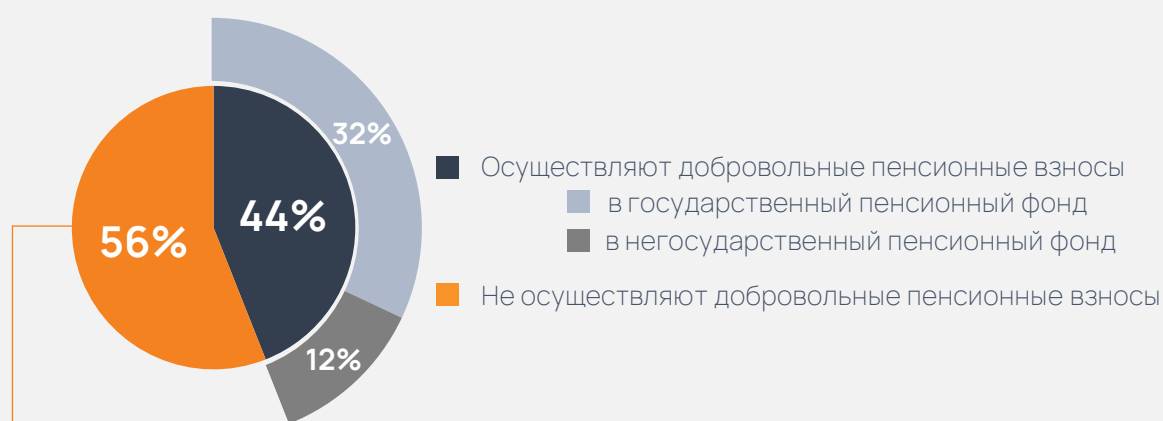


- Клиенты приобретают услуги для удовлетворения своих личных потребностей или потребностей других людей
- Клиенты приобретают услуги для оказания их в рамках компании/организации
- Клиенты приобретают услуги как для личных, так и для бизнес-потребностей

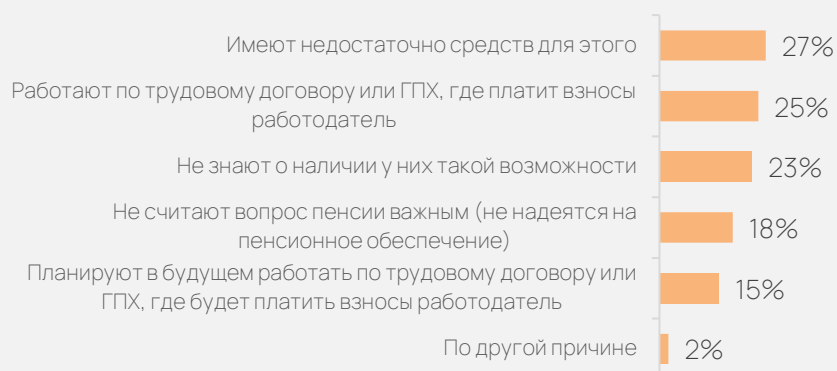
Среди опрошенных исполнителей 86% имеют постоянных клиентов на цифровых платформах, а 63% оказывают услуги постоянным клиентам ежемесячно. Средняя частота предоставления услуг постоянным клиентам составляет 21 раз в месяц.

Большинство исполнителей, имеющих постоянных клиентов, осуществляют деятельность на рынке B2C или C2C — их услуги регулярно приобретаются в основном для личных целей (62%). Каждый десятый исполнитель (10%) отмечает, что его услугами на постоянной основе пользуются представители бизнес-сегмента (B2B). Регулярное оказание услуг одновременно на двух рынках — B2C и B2B — характерно для 28% исполнителей. Таким образом, более трети исполнителей (38%) регулярно оказывают услуги коммерческим компаниям.

### Практика добровольных пенсионных взносов в государственный или негосударственный пенсионный фонд



#### Причины, по которым исполнители не осуществляют взносы



44% исполнителей на цифровых платформах осуществляют пенсионные взносы: 32% — в государственный пенсионный фонд, а 12% — в негосударственный.

Однако 56% опрошенных исполнителей не делают пенсионных отчислений. Основной причиной отсутствия пенсионных взносов является текущее или планируемое трудоустройство по трудовому договору или договору гражданско-правового характера, в рамках которых взносы оплачивает работодатель — 40% исполнителей, указавших отсутствие добровольных пенсионных взносов, отметили наличие данных факторов.

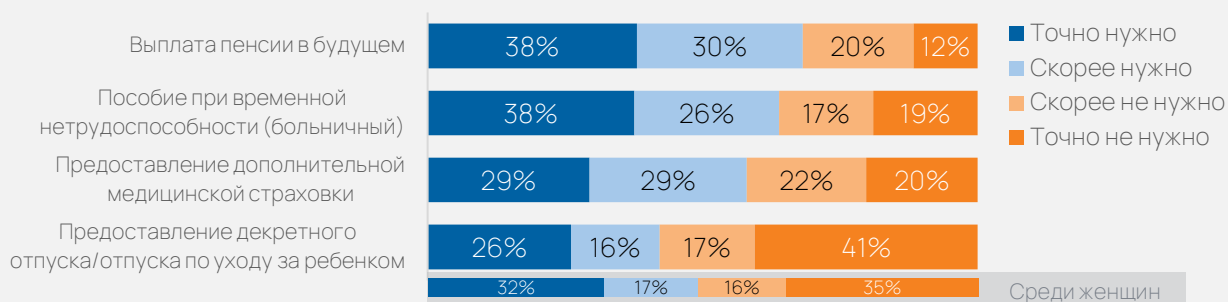
Около четверти исполнителей, не осуществляющих отчисления в пенсионный фонд, также указали такие причины, как недостаток средств (27%) и низкая информированность (23%).

Еще 18% не уплачивающих взносы в пенсионный фонд не считают вопрос пенсии важным и не надеются на пенсионное обеспечение.

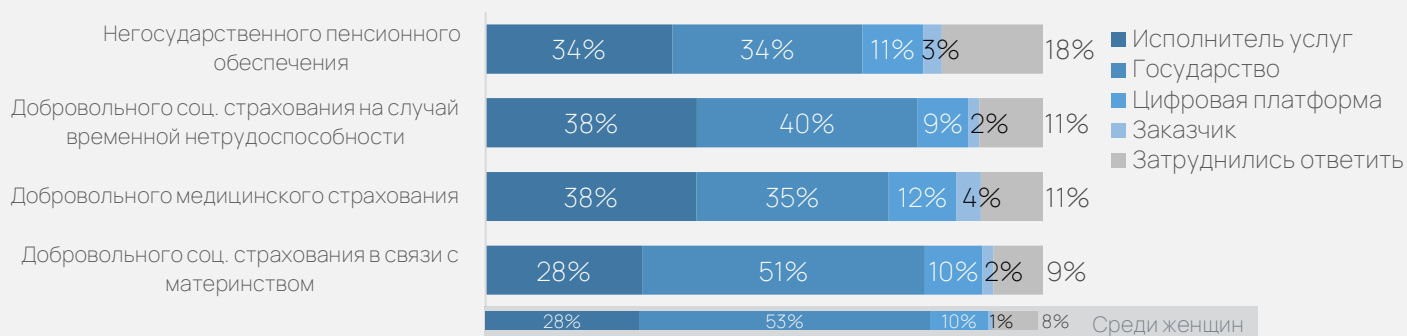
## Потребность в социальных гарантиях в рамках оказания услуг через цифровые платформы

77%

Отмечают наличие потребности в каких-либо социальных гарантиях



## Предпочтительные источники финансирования по договорам...



Если говорить о потребностях в каких-либо социальных гарантиях для исполнителей в рамках оказания услуг через цифровые платформы, то большинство (77%) отмечают их необходимость.

Наиболее нужной является выплата пенсии: 68% отмечают ее как необходимую социальную гарантию. На втором месте — пособие при временной нетрудоспособности — его необходимость отмечают 64% опрошенных исполнителей. Предоставление дополнительной медицинской страховки необходимо по мнению 58%, а декретный отпуск — для 42%. Отметим, что среди женщин-исполнителей услуг оценка необходимости декретного отпуска выше (на 7 п. п.).

Тем исполнителям, кто указал на необходимость тех или иных социальных гарантий, также предлагалось ответить на вопрос о предпочтительных источниках их финансирования. Так, среди источников финансирования в 3 из 4 социальных гарантий сопоставимые доли заняли государственное финансирование и финансирование за счет самого исполнителя услуг: от 34% до 40% отдают предпочтение этим способам финансирования (разница в долях не более 3 п. п.). Исключением стало добровольное социальное страхование в связи с материнством — по мнению 51% исполнителей его финансирование должно производиться за счет государства (доля среди женщин — 53%).

Еще 9-12% предлагают возложить ответственность за финансирование программ социального страхования на цифровые платформы, и только 2-4% — напрямую на заказчика услуг.

## Готовность заключить различные виды договоров и условия их заключения, среди исполнителей, отметивших наличие потребности в социальных гарантиях

77%

Отмечают наличие потребности в каких-либо социальных гарантиях



Как отмечалось выше, 3 из 4 исполнителей имеют потребность в социальных гарантиях. Большинство из них (64%) готовы заключить договор как минимум на один из видов социального обеспечения. При этом 33% уже имеют хотя бы один из типов договоров на социальное обеспечение.

Чаще исполнители выражают готовность к заключению договора о социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и добровольного медицинского страхования (53-54%, что на 8-14 п. п. выше, чем у двух других социальных гарантий). Также чаще эти договоры готовы заключать без каких-либо условий и предпочтений со стороны цифровой платформы (20%, что на 3-7 п. п. выше) или при условии наличия софинансирования со стороны цифровой платформы (19%, на 4-6 п. п. выше).

Чаще исполнители имеют уже заключенный договор негосударственного пенсионного обеспечения (21%, доля на 3-14 п. п. выше, чем у других договоров).

Наличие предпочтений со стороны цифровой платформы стимулирует в равной мере на заключение всех договоров социального обеспечения на уровне 15-16%.

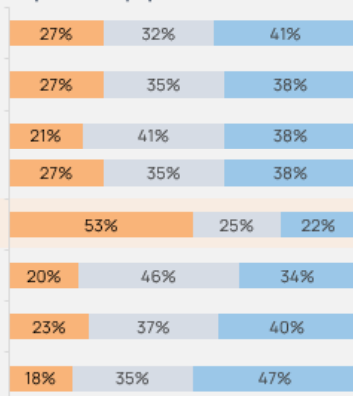
Реже исполнители говорят о готовности заключать договор добровольного социального страхования в связи с материнством (27%), в том числе среди женщин-исполнителей услуг доля составляет 23%.



## Нововведения

- 1 Обеспечение платформой технической возможности исполнителю размещать в объявлениях информацию о наличии у исполнителя разрешений, лицензий, сертификатов или иных документов, необходимых для выполнения предлагаемых работ, оказания предлагаемых услуг
- 2 Проверка платформой размещенной исполнителем информации о наличии разрешений, лицензий, сертификатов или иных документов, необходимых для выполнения предлагаемых работ, оказания предлагаемых услуг, в том числе через государственные информационные системы
- 3 Исполнители услуг могут по желанию принимать оплату
- 4 Платформа установит стандарты качества и безопасности оказания услуг и будет проверять, что исполнители им следуют при исполнении заказа
- 5 Ограничение платформой возможности частого оказания услуг одному заказчику (систематическое и продолжительное оказание услуг)
- 6 Обеспечение платформой исполнителю технической возможности ознакомиться с предложениями страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов и подавать заявку на заключение договора с ними
- 7 Предоставление платформой предпочтений исполнителям, купившим продукты страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов
- 8 Софинансирование платформой продуктов страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов

## Оценка влияния на деятельность через платформы



Средняя оценка (по шкале от -2 до 2)

0,17

0,14

0,25

0,15

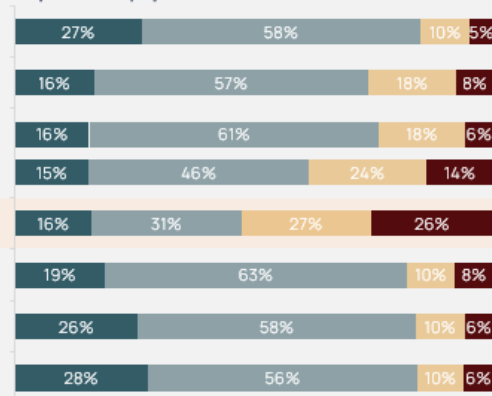
-0,54

0,16

0,18

0,36

## Влияние на частоту поиска клиентов через платформы



▲ значимые отличия в положительную и отрицательную стороны

■ Негативное  
■ Не окажет никакого влияния  
■ Позитивное

■ Будут чаще искать через ЦП  
■ Будут реже искать через ЦП  
■ Никак не изменится, будут искать с той же частотой  
■ Прекратят оказывать услуги через ЦП

Ключевой задачей данного исследования является оценка социально-экономических эффектов от возможных регуляторных изменений. Для выполнения этой задачи исполнителям услуг было задано несколько вопросов об их отношении к каждому из 8 рассматриваемых потенциальных регуляторных нововведений.

Одним из критериев оценки стало возможное влияние на практику оказания услуг через цифровые платформы. По результатам исследования было выявлено, что 7 из 8 регуляторных решений, по оценкам исполнителей, обладают нейтральным или умеренно-позитивным влиянием на деятельность, осуществляемую через платформы. В среднем, эти функции получили оценки от 0,14 до 0,36 по шкале от -2 до 2.

Отрицательное влияние на деятельность через платформы исполнители отмечают при введении такого правила, как ограничение платформой возможности частого оказания услуг одному клиенту (средняя оценка влияния - 0,54). Более половины исполнителей (53%) при этом отмечают, что принятие данного нововведения потенциально снизит частоту их пользования цифровыми платформами: каждый четвертый будет реже искать клиентов через цифровые платформы (27%), а 26% прекратят оказывать услуги через цифровые платформы.

В случае с введением остальных регуляторных решений 32% и более говорят об отсутствии какого-либо влияния этих нововведений на частоту поиска клиентов через платформы.

В топ-3 решений, способных повысить частоту пользования платформами входят:

- софинансирование платформой продуктов страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов (28%);
- обеспечение платформой технической возможности размещать в объявлениях информацию о наличии у исполнителя документов, необходимых для выполнения предлагаемых работ, оказания предлагаемых услуг (27%);
- предоставление платформой предпочтений исполнителям, купившим продукты страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов (26%).

Возможность внедрения данных нововведений на разных платформах рассматривается далее в разделе [«Регуляторные сценарии»](#).

## Правила

## Необходимость\* введения правил

при увеличении размера комиссии цифровых платформ

при замедлении работы цифровых платформ

1	Обеспечение платформой технической возможности исполнителю размещать в объявлениях информацию о наличии у исполнителя разрешений, лицензий, сертификатов или иных документов, необходимых для выполнения предлагаемых работ, оказания предлагаемых услуг	-31%		-43%	
2	Проверка платформой размещенной исполнителем информации о наличии разрешений, лицензий, сертификатов или иных документов, необходимых для выполнения предлагаемых работ, оказания предлагаемых услуг, в том числе через государственные информационные системы	-34%		-39%	
3	Исполнители услуг могут по желанию принимать оплату от клиента через платформы	-22%		-38%	
4	Платформа установит стандарты качества и безопасности оказания услуг и будет проверять, что исполнители им следуют при исполнении заказа	-18%		-30%	
5	Ограничение платформой возможности частого оказания услуг одному заказчику (систематическое и продолжительное оказание услуг)	▼ -43%		▼ -56%	
6	Обеспечение платформой исполнителю технической возможности ознакомиться с предложениями страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов и подавать заявку на заключение договора с ними	-21%		-38%	
7	Предоставление платформой преференций исполнителям, купившим продукты страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов	-16%		-31%	
8	Софинансирование платформой продуктов страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов	-10%		-23%	

▲ ▼ значимые отличия в положительную и отрицательную стороны

Введение на законодательном уровне новых правил работы приведет к росту регуляторной нагрузки на цифровые платформы, что может спровоцировать негативные последствия для исполнителей, например, увеличение размера комиссии и замедление работы цифровых платформ (как результат усложнения процедур для соответствия нововведениям). В рамках исследования было оценено, насколько необходимо введение тех или иных регуляторных правил с учетом возможных негативных последствий.

Все исполнители, принявшие участие в исследовании, считают неоправданным введение всех правил при наличии негативных последствий (оценка необходимости введения от -10% и ниже).

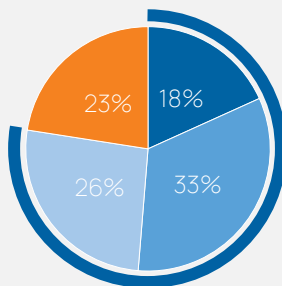
Около половины исполнителей считают неоправданным ограничения платформой возможности частого оказания услуг одному (необходимость -43% и менее).

Заметим, что в наибольшей степени исполнители (как и заказчики) чувствительны к скорости работы цифровых платформ — именно их замедление, а не рост размера комиссии цифровых платформ чаще останавливает исполнителей от принятия регуляторных изменений (различие на 10-13 п. п. по балансу).

## Наличие разрешений, лицензий, сертификатов или иных документов

### Готовность разместить информацию о наличии разрешений, лицензий, сертификатов или иных документов, необходимых для оказания предлагаемых услуг

- Данная информация уже размещена в профиле исполнителя на цифровой платформе
- Готовы разместить эту информацию, даже если это не обязательно для продолжения деятельности
- Готовы разместить эту информацию, только если это обязательное условие цифровой платформы
- Не готовы разместить эту информацию



### 77%

готовы разместить информацию о наличии необходимых для ведения деятельности документов

Для оказания ряда услуг (перевозки пассажиров, образовательных, дезинфекционных и проч.) необходимо получение специальных лицензий, однако не все исполнители готовы размещать информацию о наличии необходимых разрешительных документов на цифровых платформах: 23% не готовы к такой публичности, а 26% готовы разместить информацию, только если это обязательно для продолжения использования цифровой платформы.

Готовность к размещению информации о наличии разрешений, лицензий и сертификатов различается среди исполнителей, оказывающих разные виды услуг: оказывающие высококвалифицированные услуги в области ИТ и образования исполнители чаще готовы публично продемонстрировать разрешительные документы через цифровую платформу (83-86%), в то время как среди исполнителей, оказывающих низкоквалифицированные услуги по клинингу, выгулу собак и др., таких только 73%.



Уровень готовности к размещению важной для потребителя информации растет с улучшением материального положения: с 74-75% среди исполнителей, имеющих выручку до 500 тыс. руб./год или доход домохозяйства не более 80 тыс. руб./месяц, до 93-94% среди тех, кто имеет выручку от 2,4 млн руб./год или доход домохозяйства от 250 тыс. руб./месяц.

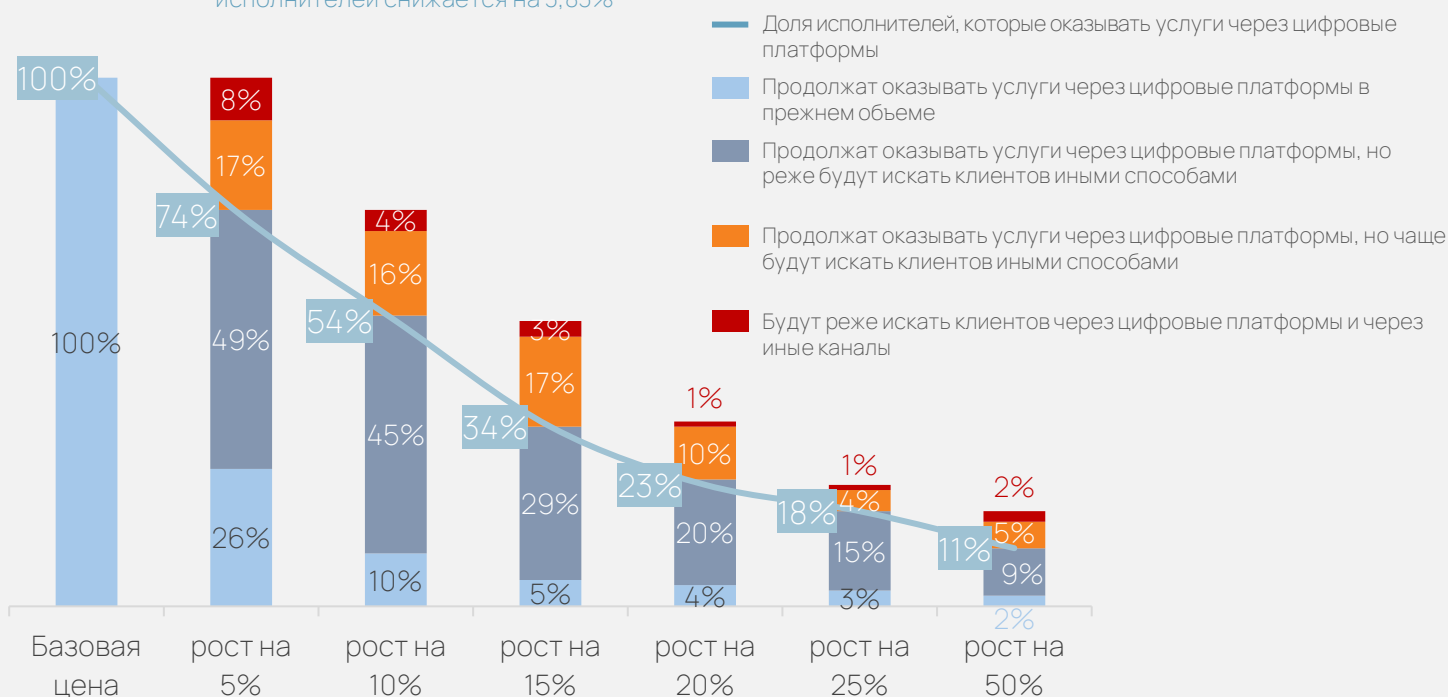
С возрастом готовность к размещению информации о лицензиях на цифровых платформах снижается (с 82% среди исполнителей 18-34 лет до 69% среди исполнителей от 50 лет и старше).

Стоит отметить наличие региональной специфики в вопросе размещения лицензий на цифровых платформах: в ПФО, ЦФО и СЗФО готовность выше среднего (на 7-10 п. п.), в то время как среди исполнителей из СКФО она составляет всего 56% (на 21 п. п. ниже среднего).

## Эластичность спроса на услуги цифровой платформы по цене

### 3,83%

Коэффициент эластичности спроса: при росте цены на услуги цифровых платформ на 1% спрос на них со стороны исполнителей снижается на 3,83%



Исполнители услуг на цифровых платформах проявляют низкую лояльность к данному формату поиска клиентов и готовы снизить пользование цифровыми платформами в условиях роста цен на их услуги, а также воспользоваться иными каналами для поиска заказчиков. При этом спрос на услуги со стороны исполнителей устойчивее, чем спрос со стороны потребителей (коэффициент эластичности 3,83% против 4,59%), что говорит о большей заинтересованности в использовании платформами со стороны предложения, чем со стороны спроса на платные услуги.

### В случае роста цены на 5%:

- 26% исполнителей станут реже искать заказчиков через цифровые платформы;
- 8% в целом будут реже искать клиентов;
- 74% продолжат искать клиентов через цифровые платформы, в том числе 26% будут делать это в прежнем объеме.

### В случае роста цены на 15%:

- 66% исполнителей станут реже искать заказчиков через цифровые платформы;
- 15% в целом будут реже искать клиентов;
- 34% продолжат искать клиентов через цифровые платформы, в том числе 5% будут делать это в прежнем объеме.

### В случае роста цены на 10%:

- 46% исполнителей станут реже искать заказчиков через цифровые платформы;
- 12% в целом будут реже искать клиентов;
- 54% продолжат искать клиентов через цифровые платформы, в том числе 10% будут делать это в прежнем объеме.

### В случае роста цены на 20%:

- 77% исполнителей станут реже искать заказчиков через цифровые платформы;
- 16% в целом будут реже искать клиентов;
- 23% продолжат искать клиентов через цифровые платформы, в том числе 4% будут делать это в прежнем объеме.

# /02

Цифровые  
платформы на  
рынке услуг:  
разные модели  
посредничества



# Цифровые платформы: посреднические и непосреднические

Проникновение цифровых платформ услуг в повседневную жизнь сегодня не вызывает сомнений. Однако, несмотря на общее определение «цифровых платформ», их функционал, юридическая архитектура, услуги, которые чаще всего «проходят через них», и следовательно, пользователи, которые сотрудничают с ними, различаются. В первую очередь, следует различать **посреднические** и **непосреднические цифровые платформы**, на которых могут заключаться договоры об оказании услуг:



Признаки непосредственных цифровых платформ (в контексте разграничения с посредственными):

1. Основной функцией не является сведение заказчиков и исполнителей для заключения сделок в целях выполнения заказов;
2. Невозможность принятия оферты без прямой коммуникации (свободное взаимодействие заказчиков и исполнителей на платформе, на которой отсутствуют специальные инструменты для заключения сделок);
3. Отсутствие **обособленного поиска** предложений по выполнению заказов.

К непосредственным цифровым платформам относятся **социальные сети** (Instagram\*, ВКонтакте, Одноклассники и т.д.), **мессенджеры** (Telegram, WhatsApp\* и т.д.), **сервисы электронных карт** (2ГИС, Яндекс.Карты и т.д.), **сервисы размещения видеоматериалов** (YouTube и т.д.), а также **непосредственные классифайды** (hh.ru, Superjob, Работа.ру, Zarplata.ru, Joblab, Авито, Яндекс.Услуги).

Несмотря на то что данные платформы не предназначены по своей архитектуре к заключению сделок и проведению оплаты, через них стороны могут договориться об условиях договора, в обсуждении которых платформа не участвует. При этом непосредственные цифровые платформы за счет добавления сервисов могут эволюционировать в посреднические цифровые платформы (VK Market).

Каждый четвертый потребитель находил исполнителей через различные социальные сети и мессенджеры ([подробнее →](#)).

Признаки посредственных цифровых платформ<sup>3</sup>:

1. Платформа **обеспечивает взаимодействие трех сторон** – платформы, заказчиков и исполнителей – в целях заключения договоров для выполнения заказов;
2. Платформа предоставляет технические возможности **размещать заказы, совершать сделки** между заказчиками и исполнителями, **проводить оплату заказов** в пользу исполнителя.

К посредственным цифровым платформам относятся **классифайды, которые проводят оплату** (Яндекс.Услуги, Профи.ру, Авито, Юла, Репетитор.ру и т.д.), и **цифровые платформы занятости**, которые можно поделить на два основных типа: **сервисы доставки еды и такси** (Яндекс.Такси, Яндекс.Еда) и **сервисы подработки** (Яндекс.Смена, Сбер.Услуги, Jam Работа, Наймикс, GigWork, MyGig).

Именно на посредственных цифровых платформах сделан акцент в настоящей главе – посредственные классифайды и цифровые платформы занятости – с помощью которых пользователи коммуницируют и заключают сделки по оказанию определённых услуг или выполнению работ, их возможные модели и особенности.



В рыночной практике отчетливо выделяются две полярные бизнес-модели: **модель цифровых платформ занятости и классифайдов**, которые проводят или не проводят оплату. В зависимости от выбранной модели отношений с заказчиком и исполнителем цифровая платформа предоставляет сторонам **различный сервис**.

Классифайды или доски объявлений предоставляют строго информационный сервис, на котором встречаются заказчики и исполнители, **часто выполняющие нестандартный заказ** (маркетинговые исследования, разработка сайта, парикмахерские услуги и другие), в то время как платформы занятости **организуют исполнение заказа, оказывая существенное влияние на исполнителя на протяжении всего выполнения заказа, гарантируют определенное качество услуг для наиболее эффективного и быстрого выполнения заказа с предоставлением клиенту качественной услуги**. Таким образом, **именно организация выполнения заказов, сделанных на платформе, является квалифицирующим признаком платформы занятости, позволяющим ограничить ее от классифайда**.

Благодаря своей организационной роли платформы занятости обеспечивают заказчику более предсказуемый, стандартизированный результат и удобный сервис, не требующий временных и денежных затрат на переговоры, проверку документов и т.д. Напротив, классифайды, не вмешивающиеся в отношения исполнителя и заказчика, предоставляют сторонам больше свободы в определении условий сделки, что может быть особенно важно в сферах, не поддающихся стандартизации.

Одновременно с организацией заказа цифровая платформа занятости также **оказывает существенное влияние на процесс выполнения заказа**. Например, она может устанавливать стандарты исполнения заказов, следить за перемещением исполнителей через GPS-технологии, ограничивать исполнителей в привлечении субподрядчиков (особенно актуально для платформ вызова такси и заказа еды). **Контролируется платформой занятости и факт окончания выполнения заказа**: так, для сервисов подработки характерно подтверждение заказчиком выполнения работ. Эти особенности не свойственны классифайдам.

При этом **комиссионная модель монетизации своих посреднических услуг платформой не является квалифицирующим признаком цифровой платформы занятости**, так как взимание комиссии как процента от цены заключенной сделки между заказчиком и исполнителем является распространенной практикой на цифровых платформах услуг с разными бизнес-моделями (классифайды – транзакционные и не транзакционные – и цифровые платформы занятости).

Таким образом, основными признаками платформы занятости являются: 1. Участие в выборе и подборе исполнителей под каждый заказ через алгоритмы; 2. Оказание влияния за процессом выполнения заказа и контроль факта его выполнения; 3. Транзакционность (проведение платежей); 4. Наличие минимальных стандартов качества выполнения заказов. **Наличие одного признака еще не свидетельствует о том, что платформа является платформой занятости**, однако критическая совокупность признаков может приводить к такому выводу. Например, если платформа отвечает признаку транзакционности, но не отвечает остальным, данная платформа является классифайдом, а не цифровой платформой занятости.

С точки зрения регулирования названные бизнес-модели (классифайды и цифровые платформы услуг) занимают следующий правовой статус: если классифайд не проводит оплату, то он является **владельцем сервиса размещения объявления** (ст. 10.7 ФЗ от 27.07.2006 N 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации"), однако как только классифайд начинает проводить оплату его правовой статус модифицируется и он становится **владельцем агрегатора информации об услугах** (абз. 13 преамбулы Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей») и **оператором посреднической цифровой платформы** (ст. 2 проекта Федерального закона «О платформенной экономике»). Цифровая платформа занятости как транзакционная платформа аналогично транзакционному классифайду является **владельцем агрегатора информации об услугах и оператором посреднической цифровой платформы**, однако её бизнес-модель, как показано, значительным образом отличается от модели транзакционного классифайда. Отдельный правовой статус «цифровая платформа занятости» с выявленными признаками в регулировании в настоящих законопроектах отсутствует.

Обе выделенные бизнес-модели встречаются и в России, и зарубежом. При этом необходимо отслеживать не просто соблюдение платформой основных признаков той или иной бизнес-модели, но и **интенсивность этих признаков, их существенность в работе платформы**. Следует также помнить, что бизнес-модели могут развиваться, а цифровые платформы – **переходить из одной модели в другую**.



## Цифровые платформы занятости



Сервисы заказа такси и доставки еды: Uber, Lyft, Deliveroo, Wolt, Glovo  
Сервисы подработки: Upwork, Kwork, Workzilla, Rover, Taskrabbbit, Urban Company

Сервисы заказа такси и доставки еды: Яндекс Такси, Яндекс Еда, Маркет Деливери, Купер, Ситимобил, Такси Максим, Самокат  
Сервисы подработки: Яндекс.Смена, Сбер.Услуги, Jam Работа, Наймикс, GigWork, MyGig, Авито.Подработка



## Классифайды



GetNinjas, 58.Com, Thumbtack, Soomgo, Kleinanzeigen

Profi.ru, Авито, Яндекс.Услуги, Юла, YouDo

Несмотря на то что цифровая платформа занятости организует выполнение заказа исполнителем и в целом оказывает некоторое влияние на процесс выполнения заказа, **она не является работодателем**.

Во-первых, в рамках отношений цифровых платформ занятости и исполнителя **отсутствует трудовой контроль**.

Например, для работника в рамках трудовых отношений характерны **подчинение графику работы работодателя и обязанность выполнять работы в том объеме и в то время, которые определяет работодатель**<sup>4</sup>; также работник интегрируется в трудовой коллектив работодателя<sup>5</sup>. В то же время исполнитель, оказывающий услуги через платформы занятости, **не имеет обязательного графика работы**, он вправе самостоятельно определять время, место и объем исполнения заказов, он не интегрируется в трудовой коллектив работодателя.



Свободный график работы является одной из ключевых особенностей платформенной занятости. Свободный график установлен, например, как на российских ЦПЗ – Яндекс.Такси<sup>6</sup>, Яндекс.Смена<sup>7</sup>, Яндекс.Еда<sup>8</sup>, Наймикс<sup>9</sup>, так и на зарубежных – Uber<sup>10</sup>, Wolt<sup>11</sup>, Taskrabit<sup>12</sup>.

Факт того, что некоторая степень контроля на цифровых платформах занятости присутствует, не исключает вывода о том, что нахождение исполнителя по договору **под влиянием и, в известной степени даже под контролем заказчика**, является естественным, учитывая, что само обязательство, принятое исполнителем, **создает у заказчика право требовать от исполнителя совершения действий**, в точности соответствующих заключенному соглашению (п. 1 ст. 307 ГК РФ, абз. 1 ст. 309 ГК РФ).

Само по себе наличие влияния заказчика, иногда даже существенного, **не может свидетельствовать о нарушении норм гражданского законодательства**: например, в отношениях, связанных со строительным подрядом, за заказчиком прямо признается право контролировать действия подрядчика (п. 1 ст. 748 ГК РФ); в отношениях, связанных с целевым займом, займодавец имеет право контролировать целевое использование займа заемщиком (п. 1 ст. 814 ГК РФ). Такой контроль объясняется тем, что у должника имеется ряд обязанностей, а уверенность в их надлежащем исполнении нередко требует контроля со стороны кредитора.



Во-вторых, платформенные занятые имеют и другие источники дохода: заработная плата от работодателя, если они состоят в трудовых отношениях с другими компаниями и используют платформенную занятость как подработку, и иные доходы, не связанные с трудоустройством.



По данным мониторинговых исследований платформенной занятости, проводимых ЦДЭ с 2021 года, более трети (35-45%\* в зависимости от деятельности) платформенных занятых имеют прочие источники дохода, причем для 41% из них этим источником дохода является именно заработная плата на постоянном месте работы.

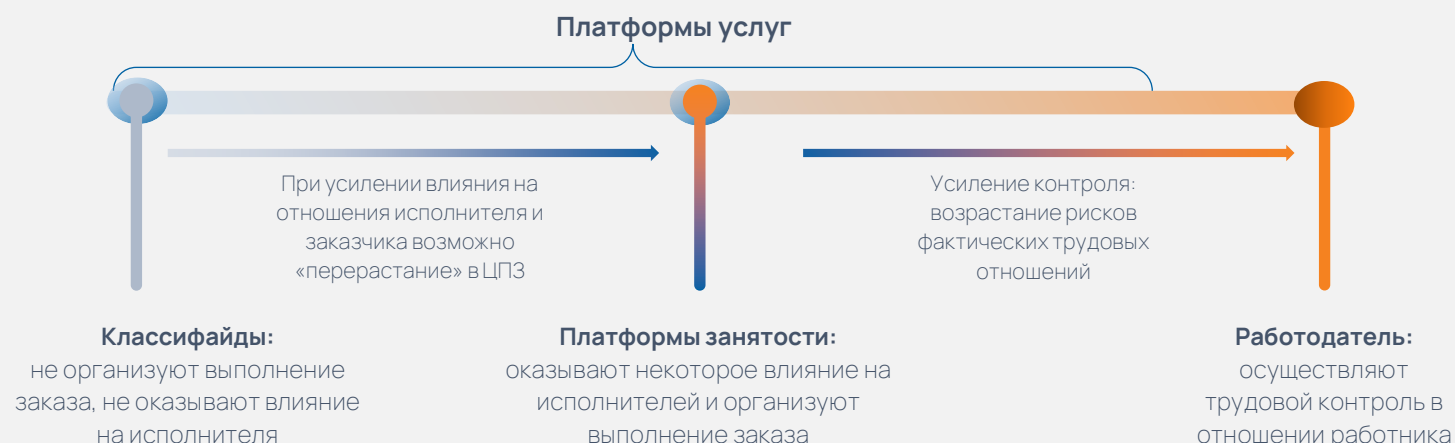
Данный тезис подтверждается и условиями сотрудничества с платформами занятости. Например, на Яндекс.Такси водитель может работать либо как самозанятый или индивидуальный предприниматель, либо как работник таксопарка<sup>1</sup>. В таких случаях работодатели вступают в правоотношения с заказчиками такси и являются исполнителями заказа. Платформа не состоит в прямых договорных отношениях с такими занятыми, и последние используют платформу от лица компании-работодателя.

Кроме того, по данным мониторинговых исследований платформенной занятости ЦДЭ, иными доходами, которые не связаны с трудоустройством и сотрудничеством с платформами занятости, также являются:

- доходы от иной частной деятельности, не связанной с онлайн-платформами (их получает каждый десятый (13%) среди тех, кто имеет иные источники дохода\*);
- доходы от выполнения других услуг через онлайн-платформы, не связанных с услугами, оказываемыми через ЦПЗ (их получает каждый десятый (11%) среди тех, кто имеет иные источники дохода\*).

В-третьих, если работник является зависимой стороной трудовых отношений, то он не несет коммерческих рисков и не заключает сделки от своего имени с заказчиками, доход платформенного занятого определяется балансом спроса и предложения на его услуги. Например, в рамках платформенного такси исполнитель заключает с заказчиками сделки от своего имени и несет перед ними персональную ответственность как сторона договора перевозки<sup>13</sup>; сама же цифровая платформа не является перевозчиком<sup>14</sup>.

Таким образом, хотя цифровые платформы занятости и оказывают влияние на выполнение заказа исполнителем, данное влияние не может быть признано достаточным для установления между исполнителем и цифровой платформой занятости трудовых отношений:



Критерий	Классифайд (не транзакционный)	Классифайд (транзакционный)	Цифровая платформа занятости
Правовой статус	Владелец сервиса размещения объявлений (ст. 10.7 ФЗ от 27.07.2006 N 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации")	Владелец агрегатора информации об услугах (абз. 13 преамбулы Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей») Оператор посреднической цифровой платформы (ст. 2 проекта Федерального закона «О платформенной экономике»)	Владелец агрегатора информации об услугах (абз. 13 преамбулы Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей») Оператор посреднической цифровой платформы (ст. 2 проекта Федерального закона «О платформенной экономике») Отсутствует закрепление специального статуса «цифровая платформа занятости»
1. Алгоритмический подбор исполнителей под заказ	Не участвуют в подборе исполнителей под заказ через алгоритмы. Используют алгоритмы для упорядочения предложений в поисковой выдаче, финальное решение о выборе конкретного исполнителя принадлежит заказчику.		Принимают активное участие в выборе и подборе исполнителей под каждый заказ через свои алгоритмы, некоторые платформы назначают исполнителей, заказчик не выбирает конкретного исполнителя, после принятия заказа исполнителем договор считается заключенным.
2. Влияние на процесс выполнения заказа	Не контролируют процесс и факт выполнения заказа, контролирующие механизмы классифайдов направлены на модерацию объявлений, что обусловлено их бизнес-моделью		Влияют на заключение сделки и исполнение заказа, контролируют факт его выполнения, так как зачастую доход платформ зависит от успешной сделки (комиссионная модель)
3. Свобода действий исполнителей при выполнении заказа	Не ограничивает исполнителей в привлечении третьих лиц для выполнения заказа и в оказании дополнительных услуг при работе с заказчиком и не ограничивают частоту работы исполнителя на одного заказчика		Как правило, ограничивает исполнителей в привлечении третьих лиц для выполнения заказа, но не ограничивает в оказании дополнительных услуг при работе с заказчиком
4. Транзакционность (возможность проведения платежей за выполненный заказ и функционал расчета стоимости заказа)	Является не транзакционной платформой	Является транзакционной (например, «безопасная сделка»). Однако часто проведение платежей является дополнительной услугой платформы	Является транзакционной и сохраняют «цифровой след» всех расчетов, в том числе фиксируют наличные расчеты
5. Виды услуг, стандарты качества и санкции	Не устанавливают стандарты качества, так как через платформу чаще всего оказываются неунифицированные услуги (например, дизайнерские, маркетинговые исследования, ремонт), соответственно, применяет санкции только для соблюдения общего требования о легальности информации, содержащейся на профиле исполнителя / в заказе. Системы рейтинга основаны на оценках заказчика и имеют сугубо информационное значение		Устанавливают стандарты качества, так как услуги, оказываемые через платформу, чаще всего носят стандартизированный характер (такси, доставка еды, сборка заказов, фасовка продукции), платформа, соответственно, применяет санкции для контроля поведения исполнителя во время исполнения заказов и активно использует системы рейтинга для корректировки взаимодействия между заказчиком и исполнителем
6. Формирование стоимости заказа	Не принимает участие в формировании стоимости заказа		Как правило, устанавливает стоимость услуги или прямо или косвенно влияет на стоимость через алгоритмы
7. Обучение исполнителей (инструктаж)	Не проводит обучение исполнителей, инструктаж		Как правило, платформа проводит минимальное обучение исполнителей (минимальный инструктаж)
8. Предоставление оборудования исполнителям	Не предоставляет оборудование исполнителям		В редких случаях может предоставлять оборудование исполнителям сама или через партнеров. Также платформа может субсидировать его покупку или предоставлять скидки на покупку
9. Монетизация	Как правило, взимают плату за само предоставление доступа к сервису или за размещение объявлений (плата переводится заказчиком на счет эскроу, после подтверждения исполнения заказа передается исполнителю)		Работают по комиссионной модели – взимают в качестве вознаграждения процент от цены успешной сделки
Бизнес-модель	Являются классифайдами – доской объявлений, которые не влияют на сам процесс исполнения сделки		Являются «платформами-менеджерами», так как активно вовлечены не только в заключение сделки, но и в процесс ее исполнения сторонами

Таким образом, классифайд, выступая в роли «доски объявлений», не участвует в управлении процессом выполнения заказа и, соответственно, не организует его, минимально вовлекаясь в работу исполнителей, несмотря на разный правовой статус при наличии транзакционной функции. В отличие от классифайда цифровая платформа занятости, как «платформа-менеджер», участвует в выполнении заказа, контролируя исполнителя, и тем самым создавая условия для его успешной реализации (организуя процесс выполнения заказа). Для отнесения платформы к цифровым платформам занятости необходимо установить совокупность перечисленных факторов.

Цифровые платформы на рынке услуг используют различные механизмы для подбора исполнителя под конкретный заказ. Организационная функция цифровых платформ занятости проявляется в «своде» исполнителей и заказчиков **при помощи алгоритмических решений**. На классифайдах заказчик **«вручную» подбирает для себя исполнителей**, затрачивая время, но самостоятельно определяя для себя приоритетные критерии выбора исполнителя. На цифровых платформах занятости эти критерии определяет сама платформа, **выбирая при помощи алгоритмов наиболее подходящего исполнителя для заказчика и предлагая ему принять заказ (т.е. распределяет заказы)**: в итоге для заказчика сокращаются время ожидания и издержки на поиск исполнителя.

Использование такой системы управления отличает платформы занятости от иных платформ услуг и тем более от традиционных, неплатформенных форм организации оказания услуг (например, от классических диспетчерских служб такси), так как путем обработки данных исполнителей и заказчиков **алгоритмы принимают решения, непосредственно влияющие на условия работы**<sup>15</sup>. Платформа занятости гарантирует чистоту информации о заказчике и исполнителе, тем самым «обеляя» рынок услуг, а также «сводит» стороны за счет рекомендации заказов для конкретных исполнителей.

Имея доступ к распределению заказов, платформа занятости тем самым **оказывает куда большее влияние на финансовую результативность деятельности исполнителя и даже самого заказчика**: исполнителю уже важно не просто оставлять удовлетворенным клиента-заказчика, а заказчику – получить услугу; сторонам необходимо соблюдать все правила площадки, которая **может снижать их рейтинг и при помощи алгоритмов ухудшать их бизнес-возможности**<sup>16</sup>.



Например, алгоритмическое распределение заказов присутствует на таких платформах занятости, как Яндекс.Такси<sup>17</sup>, Яндекс.Еда<sup>18</sup>, Яндекс.Смена<sup>19</sup>, Gigwork<sup>20</sup>, Jam работа<sup>21</sup> (российские ЦПЗ), iFood<sup>22</sup>, Meituan<sup>23</sup>, Uber и Lyft<sup>24</sup>, TaskRabbit<sup>25</sup> (зарубежные ЦПЗ)

При этом на классифайдах также могут использоваться алгоритмы. Ключевое отличие в той функции, ради которой они используются: если на платформах занятости цель алгоритмов – организовывать и управлять исполнителем, то на классифайдах цель алгоритмов – **упорядочить предложения в поисковой выдаче, сформировать релевантное предложение в поисковой строке**.



Например, классифайд Яндекс.Услуги использует алгоритмы для ранжирования профиля исполнителя в поиске<sup>26</sup>. Алгоритмы также используются Profi.ru<sup>27</sup>.

## Взгляд зарубежных регуляторов: формирование цены заказа



В недавно принятой Directive (EU) 2024/2831, двумя существенными признаками «цифровых платформ труда» (ближайший аналог «платформ занятости») являются **организация работы и использование автоматизированных систем мониторинга и принятия решений**<sup>28</sup>. Для платформ труда алгоритмизированное управление является базовым инструментом, заменяющим офлайн-управленцев и решающим ряд задач, в том числе ценообразование на услуги<sup>29</sup>.



В Китае в рамках обновленного антимонопольного регулирования **признается значительная роль алгоритмов в деятельности платформ** – вследствие этого вводятся ограничения на их использование в целях пресечения злоупотреблений<sup>30</sup>.



В Бразилии новый законопроект 12/2024, направленный на улучшение условий занятости «платформенных таксистов», **критикуется за то, что игнорирует алгоритмическое управление**, хотя оно является критически важным элементом современных рабочих отношений и сильно влияет на положение исполнителей<sup>31</sup>.



В России проект Федерального закона «О платформенной экономике» в качестве права цифровой платформы указывается право на определение размера вознаграждения исполнителя<sup>32</sup>.

Разный подход к влиянию на процесс выполнения заказа и контролю факта его выполнения является одним из основных отличий двух бизнес-моделей. Платформы занятости существенно влияют на эти процессы с помощью алгоритмических решений платформ. Такое внедрение в управление сделкой между заказчиком и исполнителем позволяет ЦПЗ влиять на результат выполнения заказа, от которого зависит их прибыль, так как зачастую их доход формируется с каждой успешно проведенной сделки ([подробнее](#) – Монетизация). Кроме того, на цифровых платформах занятости, как правило, принятие заказа исполнителем исключает дальнейшие переговоры и возможность других исполнителей принять заказ, в то время как на классифайдах заказчик может вести переговоры параллельно с несколькими исполнителями и выбрать исполнителя по собственному усмотрению.



Например, такие платформы занятости, как сервисы доставки еды (Яндекс.Еда<sup>33</sup>, Glovo<sup>34</sup>, Wolt<sup>35</sup>, Deliveroo<sup>36</sup>) и платформы заказа такси (Яндекс.Такси<sup>37</sup>, Uber<sup>38</sup>, Lyft<sup>39</sup>, Gojek<sup>40</sup>), активно применяют GPS-трекинг для мониторинга перемещений исполнителя в режиме реального времени на каждом этапе выполнения заказа. Кроме того, такие платформы отслеживают ключевые показатели производительности – время в пути, долю принятых и отменённых заказов, скорость реакции на запросы<sup>41</sup>. Эти метрики не только используются для оценки эффективности работы исполнителя, но и напрямую влияют на его рейтинг и возможность получения новых заказов.

Классифайды, в отличие от платформ занятости, выполняют функцию цифровых досок объявлений, основной целью которых является предоставление доступа к информации – объявлениям / заказам. Контролирующие механизмы классифайдов направлены на первичную проверку и модерацию объявлений, верификацию пользователей, а не на сам процесс распределения и выполнения заказов. Зачастую это связано с тем, что платформа монетизирует свой сервис через плату за общий доступ на платформу или продвижение объявлений (плата за размещение заказа, плата за отклик на заказ), их доход не зависит от факта оказания услуг. Соответственно, они экономически не заинтересованы во вмешательстве в процесс исполнения заказа ([подробнее](#) – Монетизация).



Например, контролирующие механизмы как на российских (Авито<sup>42</sup>, Яндекс.Услуги<sup>43</sup>, Юла<sup>44</sup>, Профи.ру<sup>45</sup>), так и на зарубежных классифайдах (Leboncoin<sup>46</sup>, Kleinanzeigen<sup>47</sup>, Gumtree<sup>48</sup>, OLX<sup>49</sup>) в основном сводятся к модерации контента объявлений и соблюдению правил пользования сервисом, а также к базовой верификации документов (иностранцы классифайды – Angi<sup>50</sup>, HiPages<sup>51</sup>).

Данное различие отражает разносторонний характер цифровых платформ и возможность их трансформации: от платформ-объявлений, ограниченных ролью «связующего звена между пользователями», к платформам-менеджерам, активно управляющим процессами в реальном времени.

### Взгляд зарубежных регуляторов: участие платформы в контроле выполнения заказа и факта его выполнения



Directive (EU) 2024/2831 исключает из регулирования платформы услуг, которые лишь позволяют поставщикам услуг выйти на конечного пользователя без какого-либо дальнейшего участия платформы (размещение предложений или объявлений, агрегирование предложений от поставщиков услуг в определенной отрасли)<sup>52</sup>.



В Китае за сервисами заказа такси признается осуществление контроля: прямо закреплены обязанности по фиксации различной информации (например, о траектории движения), внедрении системы оценок, контролю поведения исполнителя – пресекать необоснованные/небезопасные высадки пассажиров (Interim Measures for the Administration of Online Taxi Booking Business Operations and Services, 2016)<sup>53</sup>.

Важно отметить, что цифровые платформы могут как прямо влиять на исполнителей (определение стоимости услуг, униформы, времени выполнения заказа и т.д.), так и оказывать косвенное влияние, поэтому в нашем анализе при проверке гипотезы мы уделяем внимание как общему влиянию, так и отдельно прямому, и отдельно косвенному. Анализ результатов опроса исполнителей показал, что **степень влияния на исполнителя со стороны ЦПЗ выше, чем со стороны классифайдов почти в два раза – 61% против 32% соответственно**. Отметим, что такая закономерность (с преобладанием степени влияния на исполнителя со стороны цифровых платформ занятости) наблюдается **по всем тестируемым критериям**, причем по некоторым из них выявлены более значимые отличия ЦПЗ от классифайдов:

- **выбор заказа и/или отказа от его выполнения** – исполнители, оказывающие услуги через ЦПЗ, в 3,2 раза чаще по данному критерию отмечают прямое влияние платформы, чем среди исполнителей на классифайдах;
- **определение стоимости услуг/ выбор времени оказания услуг/ выбор подходящей одежды** – исполнители оказывающие услуги через ЦПЗ, в 2,7 раза чаще по данному критерию отмечают прямое влияние платформы, чем среди исполнителей на классифайдах.

#### Оценка степени прямого влияния платформ на исполнителей при принятии различных решений в процессе оказания услуг (по доле исполнителей, отмечающих наличие влияния, %)

	Классифайды	Цифровые платформы занятости	Дельта (ЦПЗ-кл)	Дельта (ЦПЗ/кл)
Всего	32%	61%	29%	1,9
выбор способа устранения возможных недостатков от оказанной услуги	13%	20%	7%	1,53
определение стоимости услуги	15%	41%	26%	2,72
выбор способа оплаты (например, через платформу или наличными)	15%	30%	15%	1,98
выбор способа и формата коммуникации с клиентом (например, через мессенджер на платформе или по телефону)	14%	29%	16%	2,17
выбор способа выполнения заказа (например, маршрут, материалы, инструменты, др.)	11%	24%	13%	2,23
выбор используемого транспорта	9%	21%	12%	2,24
выбор количества времени на выполнение заказа	11%	28%	17%	2,52
выбор подходящей одежды	10%	28%	18%	2,69
выбор объема работы (например, количества отработанных часов или количество клиентов)	15%	18%	3%	1,19
выбор заказа и/или отказа от его выполнения	9%	28%	19%	3,22
выбор сферы работы на платформе (например, оказывать курьерские услуги или работать на складе)	13%	27%	14%	2,09
выбор работы на иных платформах	15%	33%	18%	2,19
выбор места оказания услуги (например, дома или в офисе)	10%	24%	14%	2,33
выбор времени оказания услуги (например, график работы или время выезда к клиенту)	6%	17%	11%	2,72

Источник: данные Центра доказательной экспертизы Института Гайдара, 2025 год

Примечание: Для проведения сравнительного анализа из всего списка исследуемых цифровых платформ (>50 наименований) были выделены ключевые сервисы (наиболее часто используемые исполнителями, принявшими участие в нашем исследовании). В сравнительном анализе классифайды представлены такими сервисами, как Авито Услуги, Профи.ру, Яндекс Услуги, Юла и Репетитор.ру.; в рамках модели цифровых платформ занятости были объединены такие сервисы, как СберУслуги, Яндекс Смена, платформы по предоставлению персонала (Jam Работа, Наймикс, GigWork, MyGig), а также Яндекс Go.

Другим немаловажным отличием является свобода действий исполнителей при выполнении заказа через цифровую платформу: привлекает ли исполнитель третьих лиц для выполнения заказа и продает ли он дополнительные услуги вовремя выполнения заказа.

Цифровые платформы занятости **ограничивают право исполнителей привлекать к исполнению заказов третьих лиц** – это вытекает из той, роли, которую цифровые платформы занятости берут на себя перед заказчиками: они стремятся обеспечить определенное качество оказываемых услуг, а потому достаточно строго относятся к тому, кто будет оказывать услугу на их платформе.

Кроме того, учитывая, что значимую долю цифровых платформ занятости составляют **платформы по заказу такси**, допустимость предоставления возможности делегировать исполнение заказов третьим лицам создала бы **угрозу того, что в качестве водителей такси выступали бы лица, не имеющие водительских прав и не соответствующие иным публично-правовым требованиям**.



Например, Яндекс.Такси запрещает предоставлять аккаунт третьим лицам<sup>53</sup>. Аналогичный запрет установлен в Яндекс.Смена<sup>54</sup>. Иностранный сервис Uber запрещает исполнителям (водителям и курьерам) делиться аккаунтом на платформе под страхом деактивации аккаунта<sup>55</sup>. Аналогичное ограничение действует на платформе Deliveroo<sup>56</sup>.

Напротив, классифайды не вмешиваются в процесс заключения и исполнения договора, а потому не запрещают обращение к субподрядчикам, если это не противоречит интересам заказчика.



Например, на российском классифайде YouDo основанием блокировки может стать отправка на выполнение задания другого человека без согласия заказчика<sup>57</sup>. Следовательно, при одобрении заказчиком выполнения задания через субподряд, исполнитель не нарушит установленные платформой правила.

Результат опроса исполнителей, оказывающих услуги на российских посреднических платформах услуг, подтвердили, что на ЦПЗ установлено большее количество запретов по привлечению третьих лиц для выполнения заказа ([подробнее](#) – см. следующий слайд).

## Взгляд зарубежных регуляторов: привлечение третьих лиц для выполнения заказа



В Южной Корее промежуточная категория между работниками и подлинными самозанятыми (persons providing labour), к которой практика относит платформенных занятых, определяется в том числе через невозможность обращения к третьим лицам для исполнения договора<sup>58</sup>.

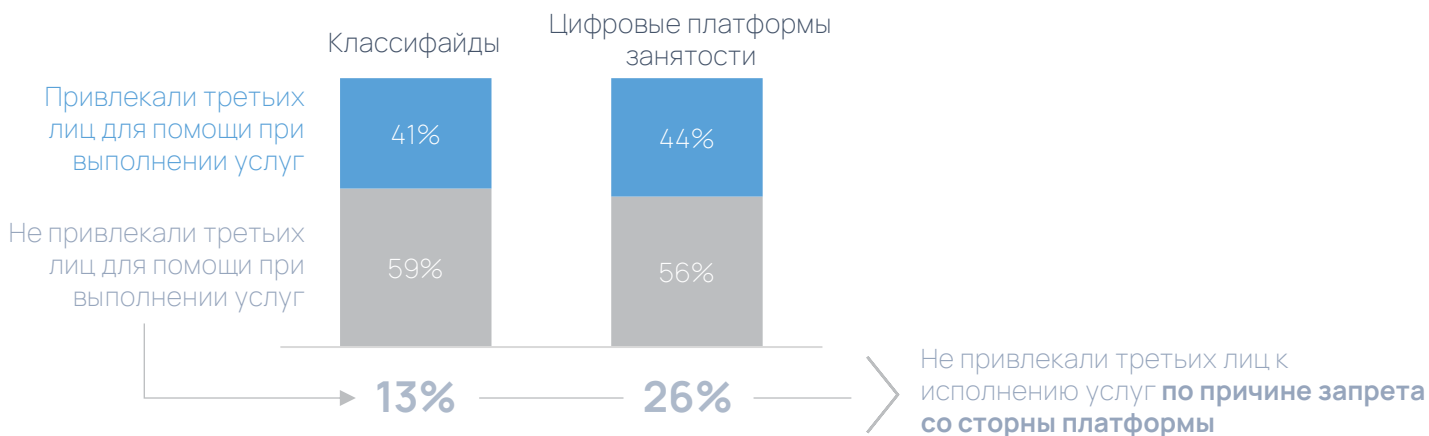


В Китае за сервисами заказа такси прямо признается осуществление контроля: прямо закреплены обязанности по фиксации различной информации (например, о траектории движения), внедрении системы оценок, контролю поведения исполнителя – пресекать необоснованные/небезопасные высадки пассажиров (Interim Measures for the Administration of Online Taxi Booking Business Operations and Services, 2016)<sup>59</sup>.



Анализ результатов опроса исполнителей показал, что исполнители, оказывающие услуги через цифровые платформы занятости, в **два раза чаще отмечают наличие на платформе запрета на привлечение третьих лиц к исполнению услуг**.

### Практика привлечения третьих лиц к исполнению услуги



41% исполнителей, оказывающих услуги через классифайды, имеют опыт привлечения третьих лиц для исполнения услуг, в то время как среди исполнителей, использующих цифровые платформы занятости, эта доля составляет 44%. Тем не менее **исполнители, оказывающие услуги через цифровые платформы занятости, в два раза чаще отмечают наличие на платформе запрета на привлечение третьих лиц к исполнению услуг**, что становится причиной их отказа от этой практики (26% против 13% среди исполнителей на классифайдах).

Источник: данные Центра доказательной экспертизы Института Гайдара, 2025 год

Как правило, свобода заключения **дополнительных сделок** при работе на классифайдах у исполнителя не ограничивается. Никто не препятствует исполнителю на классифайде, например, починить не только кран, но и стол в квартире заказчика по согласованию с последним. В подобной практике ярко проявляется специфика классифайдов – эти **платформы сводят заказчиков и исполнителей, но в их непосредственные отношения не вмешиваются**.

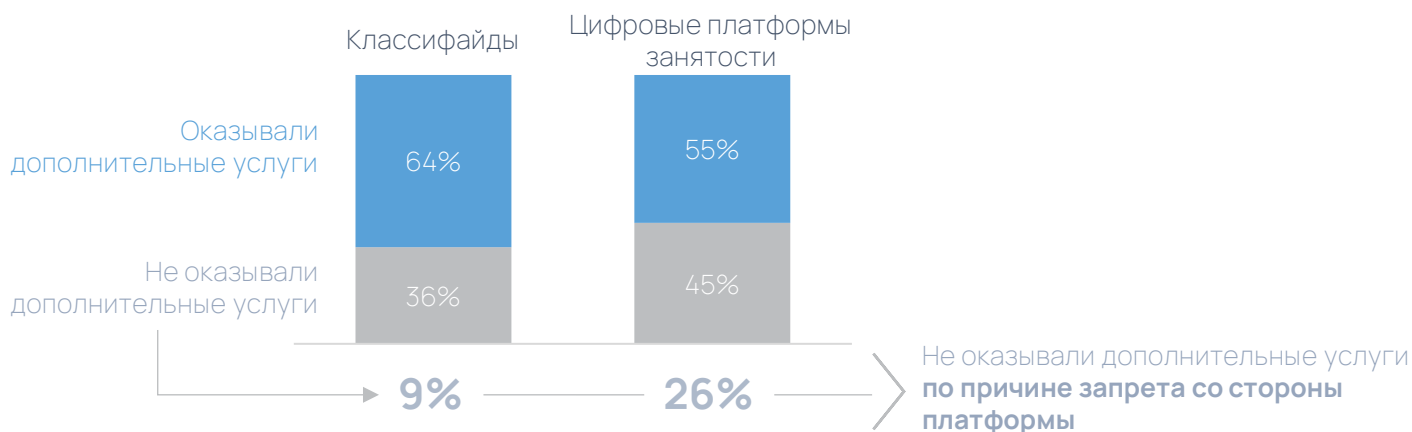
В отличие от классифайдов, цифровые платформы занятости, организующие исполнение заказа, **заинтересованы в наличии влияния над договорными отношениями** между заказчиками и исполнителями. С одной стороны, это позволяет цифровым платформам занятости поддерживать ожидаемый уровень качества услуг, с другой – иметь представление о денежном обмене и расчетах, в зависимости от которых рассчитывается вознаграждение сервиса. Вместе с тем, практика оказания дополнительных услуг при достижении соглашения на самой платформе, как правило, не ограничивается.



Например, цифровая платформа Яндекс.Смена запрещает заказчикам требовать от исполнителя работы, которые не были согласованы в изначальном заказе<sup>60</sup>. На платформе занятости Наймикс заказчик вправе согласовать с исполнителем изменение объема работ и услуг, однако такое согласование допускается только на площадке<sup>61</sup>. Иностранная платформа Kwork допускает оказание дополнительных услуг по усмотрению исполнителя, в том числе бесплатно<sup>62</sup>.

Однако, как показал опрос исполнителей, **исполнители, оказывающие услуги через цифровые платформы занятости, почти в три раза чаще отмечают наличие на платформе запрета оказания дополнительных услуг заказчику** (26% против 9% среди исполнителей на классифайдах). В целом, исполнители, оказывающие услуги через цифровые платформы занятости, реже оказывают дополнительные услуги, чем исполнители, использующие классифайды (55% против 64% соответственно).

### Практика оказания дополнительных услуг





Под транзакционностью цифровых платформ понимается установленная на платформе техническая возможность проведения платежей за выполненный заказ от заказчика к исполнителю и функционал расчета стоимости заказа. Соответственно цифровые платформы услуг по-разному организуют механизмы оплаты заказчиком услуг исполнителя. Бизнес-модель ЦПЗ в большинстве случаев ориентирована на **предоставление заказчику наиболее удобного и не требующего больших временных затрат сервиса**: заказчик совершает минимально необходимые действия для формирования заказа, например, вводит точки отправления и прибытия и выбирает тариф в такси. ЦПЗ в этом случае выступает, по сути, эскроу-агентом: **принимает от заказчика платежи до исполнения сделки занятыми и перечисляет тому деньги после**, стимулируя его качественно выполнить заказ. Таким образом, ЦПЗ отслеживает всю активность пользователей, что подчеркивает роль платформы в сохранении цифрового следа, оставляемого пользователями.



Среди российских платформ занятости транзакционной платформой являются, например, Яндекс.Такси<sup>63</sup> и Яндекс.Смена<sup>64</sup>. Проведением платежей также занимаются Наймикс<sup>65</sup>, MyGig<sup>66</sup>. Из иностранных сервисов, например, платформа занятости Kwork прямо запрещает любые расчеты вне площадки и обязывает пользователей использовать финансовые услуги эскроу-партнеров<sup>67</sup>. Американская платформа Upwork использует развитую систему эскроу с почасовой защитой<sup>68</sup>. Посредничество в оплате предлагает и платформа Thumbtack<sup>69</sup>.

Кроме того, цифровые платформы занятости **обычно выдают те или иные гарантии заказчикам, страхуют их от причинения вреда**. Например, страхование жизни и здоровья предусмотрено правилами Яндекс.Такси<sup>70</sup> и Uber<sup>71</sup>.

Классифайды также **могут выступать транзакционной платформой, предлагая такие услуги в качестве дополнительных** – благодаря такому инструменту стороны сделки могут быть уверены в получении денег либо их возврате при низком качестве услуги.



Например, на российских классифайдах предлагаются такие услуги (например, YouDo – эскроу-сервис «Сделка без риска»<sup>73</sup>). Однако иностранные классифайды придерживаются более традиционной модели «досок объявлений» и не проводят оплату (GetNinjas<sup>74</sup>).

## Взгляд зарубежных и российских регуляторов: проведение платежей через платформу



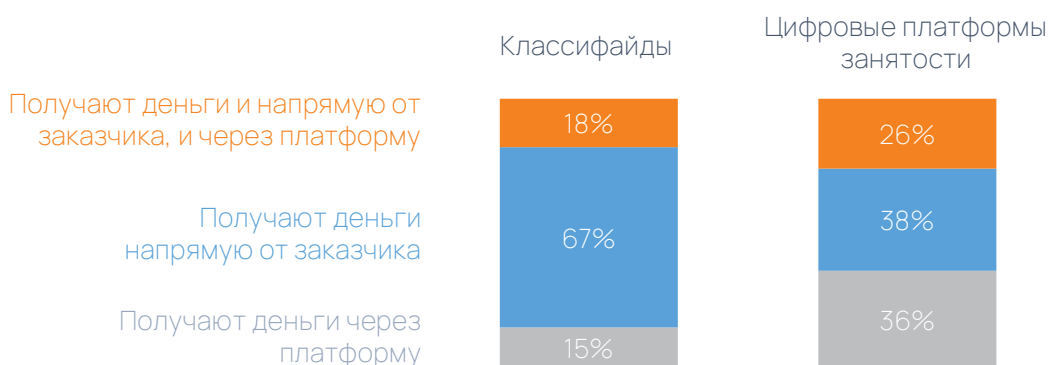
В штате Раджастан, Индия законопроект о регулировании платформенной занятости (Rajasthan Platform Based Gig Workers (Registration and Welfare) Bill) предусматривает требование, что все платежи, проводимые через платформу, должны быть видимы через Central Transaction Information and Management System, администрируемую Правительством штата<sup>75</sup>.



Российский проект Федерального закона «О платформенной экономике» распространяется только на те платформы, которые в том числе предоставляют партнерам и пользователям техническую возможность осуществления оплаты товаров и услуг<sup>76</sup>. Это – ключевой признак посреднических цифровых платформ.

Анализ результатов опроса исполнителей показал, что исполнители, оказывающие услуги через цифровые платформы занятости, в 2,3 раза чаще отмечают, что оплата их услуг происходит через платформу (**36% против 15% среди исполнителей на классифайдах**).

### Практика оплаты услуг



Процесс оплаты услуг различается у исполнителей, использующих классифайды и цифровые платформы занятости. Если среди исполнителей-пользователей цифровых платформ занятости примерно равные доли практикуют оплату услуг через сервисы цифровой платформы и получение денег лично от заказчика, то среди исполнителей, пользующихся классифайдами, доля тех, кто получает деньги исключительно напрямую от заказчика значительно выше: **67% против 15%** получающих оплату исключительно через цифровую платформу.

Источник: данные Центра доказательной экспертизы Института Гайдара, 2025 год

Цифровые платформы способны эффективно стандартизировать процессы взаимодействия между исполнителями и заказчиками в тех случаях, когда характер услуг допускает унификацию.

Стандартизированные услуги, не требующие значительных корректировок со стороны заказчика и выполняемые в четко определённые сроки, позволяют платформам внедрять алгоритмы контроля качества и устанавливать собственные стандарты исполнения заказов. Это, в свою очередь, способствует бесперебойному функционированию платформы, снижению транзакционных издержек и упрощению согласования условий договора.

Особенно ярко данная тенденция проявляется в отраслях с высоким уровнем повторяемости и предсказуемости оказания услуг, таких как, например, перевозка пассажиров. В подобных случаях ключевые условия договора — маршрут, время, стоимость — могут быть заранее заданы, а участие сторон в процессе согласования сведено к минимуму.



Результаты опроса исполнителей показывают, что **при оказании транспортных услуг шире распространено использование ЦПЗ, чем в других сферах: 28% исполнителей пользуются ЦПЗ.**

Источник: данные Центра доказательной экспертизы Института Гайдара, 2025 год

Таким образом, платформы занятости, через которые чаще всего оказываются стандартизированные услуги, например, услуги по перевозке (услуги такси), устанавливают стандарты качества оказания таких услуг, способствуя повышению прозрачности и общей эффективности своей сервисы и работы исполнителя.



Так, например, сервисы доставки еды Яндекс.Еда и Маркет Деливери устанавливают детальные стандарты исполнения для курьеров и ресторанов<sup>77</sup>. Стандарты установлены на платформе такси Яндекс.Такси<sup>78</sup> и платформе подработки - Яндекс.Смена<sup>79</sup>. Стандарты качества услуг также введены на европейской платформе занятости Deliveroo<sup>80</sup>.

Данный тезис подтверждает анализ результатов опроса исполнителей, который показал, что на ЦПЗ больше метрик для оценки выполнения заказов исполнителями, которые влияют на доход, количество заказов и иные показатели работы исполнителей (см. следующий слайд).

На классифайдах, напротив, чаще всего предлагаются услуги, требующие индивидуального подхода и активного взаимодействия между заказчиком и исполнителем по содержанию, срокам и результатам. Такое сотрудничество сложно алгоритмизировать из-за уникальных предпочтений заказчиков и различий в подходах исполнителей. Заранее установить стандарты качества также практически невозможно, так как объём и способы выполнения работ часто уточняются или меняются в процессе. Например, при ремонте стиральной машины может выявиться неисправность, требующая дополнительных действий и материалов.



Таковыми услугами, например, являются **услуги в сфере ремонта и обслуживания, образования и воспитания, области ИТ, дизайна и маркетинга - 73-75% из опрошенных исполнителей находят клиентов для выполнения услуг в этих сферах через классифайды.**

Источник: данные Центра доказательной экспертизы Института Гайдара, 2025 год

Если правила и устанавливаются на классифайде, то они отличаются минимальными требованиями и в основном совпадают с законодательно установленными требованиями к легальности информации.



Например, правила российского классифайда Авито устанавливают ограничения размещения контента на платформе<sup>81</sup>. Не устанавливает стандартов качества и MyGuru<sup>82</sup>.

По сравнению с ЦПЗ, классифайды не ограничены в наборе услуг, которые они могут опосредовать. Это возможно в силу того, что «посредничество» таких платформ включает лишь предоставление общедоступного канала, по которому исполнители могут «дотянуться» до потенциальных заказчиков, и наоборот. Дальнейшая организация оказания услуг – это прерогатива исполнителя и заказчика, а сопутствующий контроль осуществляется непосредственно заказчиком.

«Потенциал» вида услуги к унификации и стандартизации не важен для платформ-классифайдов, так как в силу неограниченной коммуникации исполнителя и заказчика параметры оказания услуги будут определены без участия платформы.

Зарубежные регуляторы и отечественный законодатель также обращает внимание на наличие на платформах стандартов качества оказания услуг исполнителем.

### Взгляд зарубежных и российских регуляторов: стандарты качества и стандартизация труда на платформах



В Европейском Союзе Директива № 2024/2831 прямо не указывает на установление стандартов исполнения заказов в качестве признака цифровых платформ занятости, однако исходит из того, что цифровая платформа занятости берёт на себя оценку качества работы исполнителя<sup>83</sup>.



В России проект ФЗ «О платформенной экономике», устанавливая обязанность ввести стандарты исполнения заказов, исходит из того, что для всех посреднических цифровых платформ характерно создание таких стандартов<sup>84</sup>.



Оценка зарубежного опыта регулирования платформ занятости в Индии, Китае, США, Южной Корее и Бразилии показывает, что обеспокоенность и соответствующую регуляторную реакцию вызывают платформы занятости, опосредующие высокостандартизированные и контролируемые услуги, – перевозку пассажиров («платформенное такси») и доставку продуктов и грузов<sup>85</sup>.



Так как платформы занятости масштабно организуют оказание услуг с помощью алгоритмов, такие платформы фактически ограничены в видах услуг, которые они могут опосредовать. Для них важно, чтобы услуга легко поддавалась унификации, отличалась высокой повторяемостью и существенно не подвергалась корректировкам со стороны заказчика. Более того, эффективный контроль исполнителей со стороны платформы возможен тогда, когда процесс оказания услуги достаточно прост и платформа понимает «что и как контролировать». В этом смысле творческие задачи, требующие нестандартных методов контроля и индивидуального погружения в процесс выполнения, в современных реалиях находятся вне области деятельности платформ занятости.

Неразрывно с вопросом о стандартах качества, установленных на платформе, связан вопрос применения санкций и использования системы рейтинга для оценки качества работы исполнителей.

Так как на платформах занятости чаще всего установлены стандарты качества, то такие платформы заинтересованы в их соблюдении. Для того, чтобы реально поддерживать ожидаемый заказчиком уровень качества услуги, платформы занятости активно применяют санкции за некачественное выполнение заказа и используют систему рейтинга. При этом рейтинг напрямую связан с различными возможностями исполнителя по использованию платформенного сервиса, а не выступает лишь оценкой, на которую ориентируются заказчики.

Например, в Яндекс.Такси также подробно описана система санкций за низкий рейтинг исполнителя, включая отстранение от поездок<sup>86</sup>.



Иностранные платформы активно используют рейтинг и санкции: Uber использует рейтинг водителей для контроля за ними: если рейтинг опускается ниже установленного, водитель получает предупреждение, а затем блокируется<sup>87</sup>; платформа Doordash использует рейтинг для стимулирования исполнителей чаще принимать заказ, (в декабре 2024 года была создана новая система рейтинга, в которой четверть рейтинга определялась частотой принятия заказов занятым<sup>88</sup>).

Напротив, подобное использование рейтинга не наблюдается на классифайдах. Не устанавливая какие-либо требования к исполнению заказов (за исключением, разве что и так установленных законом), классифайды оставляют определение условий качественности услуг на усмотрение заказчика. Рейтинговая система на таких площадках используется, однако служит исключительно целям информирования будущих заказчиков или исполнителей услуг.



Например, на российском классифайде Авито.Услуги рейтинг влияет только на поисковую выдачу предложений исполнителя<sup>89</sup>. Аналогично и на Яндекс.Услугах<sup>90</sup>.

Зарубежные регуляторы и отечественный законодатель также обращают внимание на наличие на платформах, в частности на платформах занятости, системы санкций.

### Взгляд зарубежных и российских регуляторов: санкции



Согласно Директиве № 2024/2831 в Европейском союзе в качестве одного из признаков организации исполнения заказов цифровой платформой занятости является применение санкций<sup>91</sup>.



В России из возможности применения санкций цифровыми платформами исходит и проект Федерального закона «О платформенной экономике»<sup>92</sup>.

Цифровые платформы услуг используют различные подходы к формированию стоимости заказа (услуг исполнителя), исходя из степени своего участия в организации заказа и вовлеченности в исполнение сделки между заказчиком и исполнителем.

Для оптимизации ценообразования с учетом баланса спроса и предложения, цифровые платформы занятости определяют цену при помощи алгоритмов, в некоторой степени вмешиваясь в автономию исполнителей.



Например, Яндекс.Такси, самостоятельно формируя стоимость перевозки, включает в цену поездки стоимость подачи, сумму за километры и минуты по тарифу, надбавки к цене при повышенном спросе и плату за дополнительные услуги (установка детского сидения, перевозка крупногабаритных вещей и т.д.)<sup>93</sup>. Примерно по той же логике цену устанавливает зарубежная платформа Uber, ориентирующаяся на предположительное время и дистанцию поездки, колебания спроса<sup>94</sup>, а так же Lyft, учитывающий маршрут, тип поездки, ее доступность и состояние спроса<sup>95</sup>.

Однако не на всех цифровых платформах занятости цена сделки определяется алгоритмами. Если выполняемые исполнителем работы или услуги носят индивидуальный и нестандартизированный характер, что в малой степени свойственно бизнес-модели цифровой платформы занятости, платформы предпочитают не вмешиваться в ценообразование.



Например, на Яндекс.Смена цена по сделке определяется заказчиком единолично, и платформа никак не влияет на нее<sup>96</sup>. Аналогично и на иностранном сервисе Kwork: цена устанавливается исключительно заказчиком<sup>97</sup>. На платформе занятости TaskRabbit стоимость своих работ определяет сам исполнитель, при этом платформа высчитывает рыночную стоимость услуг и предлагает в качестве совета исполнителю<sup>98</sup>.

Классифайды, позиционирующие себя как доски объявлений, также не вмешиваются в ценообразование на площадках.



Например, классифайд Авито. Услуги предполагает установление исполнителем цены своих услуг с возможностью сравнить свою цену с рыночной<sup>99</sup>. На классифайде Яндекс.Услуги цена устанавливается заказчиком, однако исполнитель может сделать встречное предложение<sup>100</sup>. Классифайд Thumbtack также оставляет определение цены на усмотрение исполнителя<sup>101</sup>.

## Взгляд зарубежных регуляторов: формирование цены заказа



В Европейском союзе согласно Директиве № 2024/2831 в качестве одного из признаков организации исполнения заказов цифровой платформой занятости является алгоритмическое определение цены заказа. Контроль платформы выражается в действиях по эффективному определению размера вознаграждения или установлению верхнего предела вознаграждения (один из индикаторов контроля, на который в рамках действующего регулирования могут опираться правоприменители государств-членов ЕС)<sup>102</sup>.



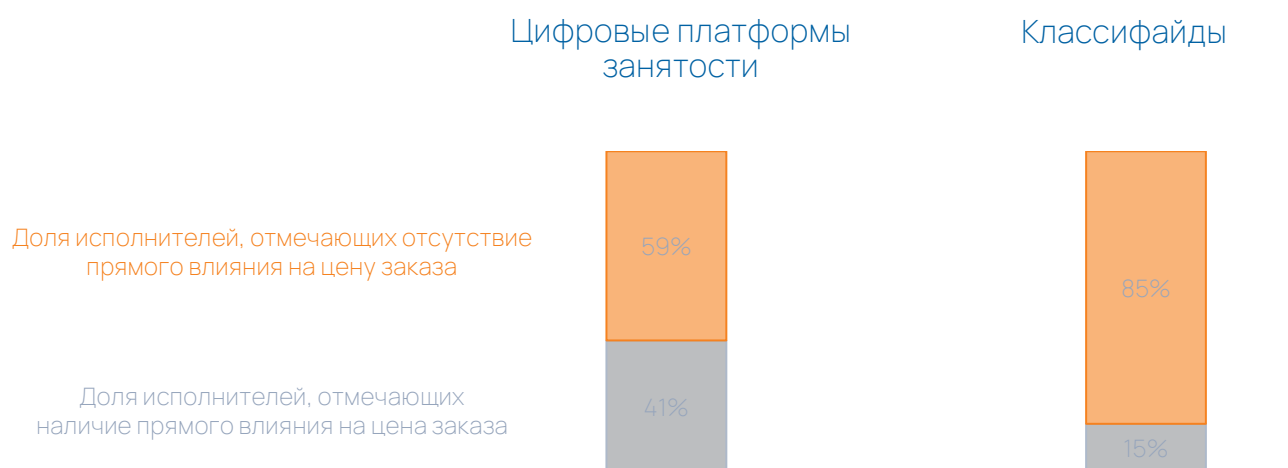
В законопроекте штата Раджастан, регулирующем платформенную работу, установлен такой индикатор контроля, как «эффективное определение вознаграждения занятого на основании положений договора с платформой»<sup>103</sup>.



Китайское регулирование «платформенных такси» предписывает платформам занятости разрабатывать и использовать методику ценообразования, соответствующую закону, что отражает контроль платформ за ценами на пассажирские перевозки и, как следствие, вознаграждения водителей<sup>104</sup>.

Как уже было отмечено ранее, по результатам опроса исполнителей услуг с использованием различных цифровых платформ, степень влияния ЦПЗ на определение исполнителем стоимости своих услуг выше, чем со стороны классифайда более чем в два раза – **41% против 15% соответственно**. Напомним, что данный фактор является одним из наиболее значимых с точки зрения отличий по степени влияния между ЦПЗ и классифайдом.

### Оценка прямого влияния ЦПЗ и классифайдов на определение стоимости заказа



Источник: данные Центра доказательной экспертизы Института Гайдара, 2025 год

## Критерий 7. Проведение обучения на платформе, инструктаж

В зависимости от своей бизнес-модели цифровые платформы услуг по-разному подходят к вопросу обучения исполнителей или проведения инструктажа.

В силу того, что услуги, предоставляемые через цифровые платформы занятости, чаще всего отвечают стандартам качества, установленным на платформе, платформа для обеспечения этого качества иногда проводит **обучение или минимальный инструктаж для исполнителей**.



Например, цифровая платформа занятости Яндекс.Такси предлагает пройти водителям «тренировочный курс»<sup>105</sup> по подготовке к внутренней аттестации на платформе, а цифровая платформа занятости Яндекс.Еда предполагает прохождение курьерами обучения по использованию приложения<sup>106</sup>. Аналогично и на платформе Deliveroo, которая предоставляет тренинги для курьеров по безопасности и перевозке еды<sup>107</sup>. Платформа Upwork создала обучающую систему для исполнителей, где они могут получить знания о поиске заказов, оформлении профиля, созданию собственных предложений<sup>108</sup>. Индийская Urban Company проводит тренинги для своих занятых для того, чтобы они лучше соблюдали стандарты исполнения заказов<sup>109</sup>.

Классифайды, как правило, **не делают такого акцента на качестве услуг в рамках совершаемых на платформе сделок, а потому обычно не проводят обучение**. Кроме того, обучение в принципе тяжело организовать для исполнителей на классифайдах – представителей десятков различных профессий. Однако встречаются исключения:



Например, Авито.Услуги предлагает видео-уроки: об устройстве классифайда, об оформлении объявлений, о продвижении услуг, о работе со статистикой<sup>110</sup>. Однако в отличие от цифровых платформ занятости **данное обучение касается только использования платформы, а не самого выполнения заказа**.

### Взгляд зарубежных и российских регуляторов: проведение обучение на платформе, инструктаж



В Европейском Союзе Директива № 2024/2831 предусматривает проведение инструктажей в качестве одного из индикаторов организации исполнения заказов со стороны цифровой платформы занятости<sup>111</sup>.



В России проект Федерального закона «О платформенной экономике» также предусматривает право для цифровых платформ проводить профессиональное обучение платформенных занятых<sup>112</sup>.



В Индии на уровне федерации Motor Vehicles Aggregator Guidelines, 2020 **обязывают цифровые платформы такси проводить обучение и с определенной периодичностью переобучение платформенных занятых**<sup>113</sup>.



В штате Калифорния, США цифровая платформа такси обязана провести инструктаж по безопасности<sup>114</sup>.



Предоставление специального оборудования исполнителям для выполнения заказа характерно исключительно для платформ, заинтересованных в быстром и качественном выполнении заказа и оказывающих большее влияние на деятельность исполнителя – цифровых платформ занятости. Такие платформы **могут предоставлять самостоятельно или через партнеров, например**, брендированные автомобили такси, мопеды, сумки для курьеров, специальную одежду и прочее.



Например, сервис Яндекс.Еда предоставляет занятым курьерские сумки и брендированную одежду<sup>115</sup>. То же наблюдается и в Яндекс.Такси: исполнитель может использовать либо свой автомобиль, либо арендовать автомобиль у партнеров платформы<sup>116</sup>. Аналогично и зарубежные сервисы: Uber предлагает водителю возможность арендовать машину или получить её по лизинговой модели у аффилированной компании<sup>117</sup>; платформа занятости Deliveroo предоставляет оборудование своим занятым<sup>118</sup>; платформа по доставке еды Wolt предлагает занятым получить у платформы снаряжение, предоставив возвратный депозит<sup>119</sup>.

Напротив, классифайд, остающийся доской объявлений, как правило **не предоставляет исполнителю какого-либо оборудования**, позволяя ему выполнять заказы своими силами и материалами. Примеров обратного в практике цифровых платформ не обнаружено.

### Взгляд зарубежных и российских регуляторов: предоставление оборудования



В США регулирование цифровых платформ занятости исходит из предоставления платформами оборудования исполнителям. В штате Вашингтон установлено, что **платформы по заказу такси и доставке еды не вправе удерживать стоимость повреждённого оборудования с занятого**<sup>120</sup>. В городе Нью-Йорк для доставщиков еды предусмотрено **право на бесплатное получение курьерской сумки** при начале работы и раз в шесть месяцев на бесплатное получение замены курьерской сумки при ее краже или повреждении<sup>121</sup>.



Российский проект Федерального закона «О платформенной экономике» предусматривает **право всех посреднических цифровых платформ предоставлять исполнителям оборудование для выполнения ими заказов**<sup>122</sup>.

Анализ результатов опроса исполнителей показал, что степень влияния на исполнителя по такому критерию как выбор способа выполнения заказа (например, выбор маршрута, инструментов, материалов и др.) со стороны ЦПЗ в два раза выше, чем со стороны классифайда – **24% против 11%** соответственно.

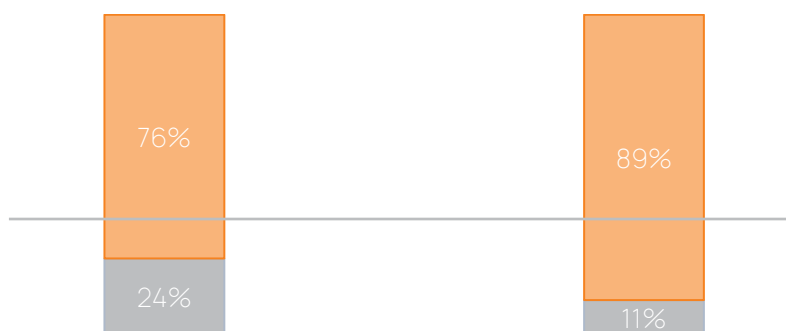
### Оценка прямого влияния ЦПЗ и классифайдов на выбор способа выполнения заказа

Цифровые платформы  
занятости

Классифайды

Доля исполнителей, отмечающих  
отсутствие влияния на выбор способа  
выполнения заказа

Доля исполнителей, отмечающих  
наличие влияния на выбор способа  
выполнения заказа



Источник: данные Центра доказательной экспертизы Института Гайдара, 2025 год

Исходя из уровня вовлеченности в выполнение заказа (исполнение сделки), цифровые платформы занятости и классифайды **по-разному структурируют монетизацию своего сервиса**.

Цифровые платформы занятости, **способные организовать и проконтролировать качественное выполнение заказа (исполнение договора)** исполнителем, при распределении заказа и с точки зрения экономики сами предлагают заказчику эту услугу: поездку в такси, доставку продуктов и так далее. Юридически это оформляется в виде посреднического договора, однако вся бизнес-модель **делает акцент на предоставление самих услуг – заказа такси, доставки еды и прочее**. В связи с этим цифровые платформы занятости, заинтересованные в успешном исполнении договора, организуют деятельность платформенных занятых для наибольшей удовлетворенности потребителя и, по итогу, имея **высокую гарантию успеха транзакции**, взимают комиссию (**процент от цены сделки**), а не плату за общий доступ к сервису.



Например, комиссию взимают цифровые платформы занятости Яндекс.Такси для бизнеса<sup>123</sup>, Яндекс.Смена<sup>124</sup>, Наймикс<sup>125</sup>, Kwork<sup>126</sup>, Workzilla<sup>127</sup>, Urban Co<sup>128</sup>, Deliveroo<sup>129</sup>, Upwork<sup>130</sup>, Glovo<sup>131</sup>.

Классифайды, напротив, дистанцируясь от предоставления определённого набора услуг (например, только такси, доставка, временный персонал) и не будучи вовлеченными в исполнение конкретного заказа и **не имея возможности гарантировать результат заказчику**, монетизируют свой сервис через **плату за общий доступ на платформу, взимаемую с исполнителя**, предоставляя сторонам возможность находить друг друга, откликаться на заказы и по итогу заключать сделку. При этом на классифайде исполнитель может выполнять несколько заказов одновременно (например, выполнять дизайнерские проекты для разных заказчиков).



По такой модели строится оплата на российских классифайдах – Авито.Услуги<sup>132</sup>, Яндекс.Услуги<sup>133</sup>, зарубежных классифайдах – GetNinjas<sup>134</sup>, Profi.ru<sup>135</sup>, Thumbtack<sup>136</sup>, Soomgo<sup>137</sup>, 58.com<sup>138</sup>, Kleinanzeigen<sup>139</sup>.

При этом встречаются и такие классифайды, которые работают по комиссионной модели:



Например, возможность выбора комиссионной оплаты предоставляют Profi.ru<sup>140</sup>.

Таким образом, говорить о четкой детерминированности между моделью платформы и монетизацией невозможно.

/03

# Регулирование цифровых платформ услуг в России и за рубежом



Зарубежные регуляторы постепенно адаптируют нормативную среду к разнообразным бизнес-моделям цифровых платформ услуг, устанавливая для них разное регулирование. Ключевым критерием для разграничения видов платформ услуг становится уровень их контроля над исполнителем и/или сделкой между заказчиком и исполнителем. На этом основании выделяется особый вид — цифровые платформы занятости, которые не только соединяют пользователей, но и вмешиваются / влияют на процесс оказания услуги: организуют возможность выполнения заказа и контролируют порядок его выполнения. При регулировании цифровых платформ занятости выделяются два подхода:



1. Признание цифровых платформ занятости в качестве особого вида платформ услуг на основании того, организует ли такая платформа выполнение заказа исполнителем и контролирует ли отношения между исполнителем и заказчиком (ключевой признак). Такой подход закреплён в ЕС, Индии, провинции Хэнань (КНР). [Подробнее ->](#)



2. Определение секторов услуг, в которых наиболее часто используется модель платформенной занятости, то есть платформа организует выполнения заказов и осуществляет контроль за занятым во время работы (перевозки, доставка). Такой подход действует в США, Китае, Индии, Бразилии, Южной Корее. [Подробнее ->](#)

Независимо от подхода, общая цель зарубежных регуляторов — выработка справедливых условий деятельности и усиление социальной защищенности и благополучия занятых, находящихся в зависимости от цифровых платформ. Именно зависимость исполнителей — экономическая, организационная и алгоритмическая — становится центральной характеристикой бизнес-модели платформ занятости.

В России регулирование развивается в рамках обоих подходов. С одной стороны, существуют законы и законопроекты, распространяющиеся на все цифровые платформы услуг, с другой стороны, ряд законов и законопроектов распространяется только на отдельные виды цифровых платформ.



1. Общее регулирование платформенных отношений содержится в Гражданском кодексе, Законе РФ «О защите прав потребителей» (регулирование агрегаторов – маркетплейсов, классифайдов, цифровых платформ занятости<sup>141</sup>). Также общее регулирование для посреднических платформенных отношений содержит проект Закона «О платформенной экономике в Российской Федерации», который вместе с тем не проводит дифференциацию различных моделей цифровых платформ в сфере услуг. [Подробнее ->](#)



2. Специальное регулирование предусматривают действующие Федеральные законы «Об организации перевозок пассажиров и багажа легковым такси в Российской Федерации» (регулирование платформ такси) и «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (регулирование классифайдов). Среди законопроектов можно отметить проект Федерального закона «О платформенной занятости», направленный на выработку справедливых условий деятельности занятых и обеспечение социальной защищенности платформенных занятых, который в этой части пересекается с проектом Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации». [Подробнее ->](#)

## Два генеральных подхода к регулированию платформ услуг

### 1 подход: Регулирование строится на дифференциации платформ, влияющих на исполнителей (цифровые платформы занятости), и иных цифровых платформ в сфере услуг

1.1. Принимается регулирование, выделяющее цифровые платформы занятости среди всех платформ услуг

#### Описание:

Цифровые платформы занятости выделяются на основании ключевого признака – цифровая платформа организует выполнение заказа исполнителем, контролируя сам процесс оказания услуги. Также такие платформы попадают под общее регулирование цифровых платформ, не связанное с организацией оказания услуг.

Платформы услуг, не влияющие на деятельность исполнителей, выведены из предмета регулирования.

#### Примеры:

С 2024 г. в ЕС платформы занятости регулируются специальным НПА – Directive (EU) 2024/2831 on improving working conditions in platform work<sup>1</sup>.



Однако они также подчиняются более широкому регулированию, распространяющихся на все цифровые платформы: Digital Services Act, 2022<sup>2</sup> – контент, отчетность и пр.; Digital Markets Act, 2022<sup>3</sup> – защита конкуренции; Regulation 2019/1150<sup>4</sup> on promoting fairness and transparency for business users of online intermediation services – защита бизнес-пользователей и др.

1.2. Вводятся меры для регулирования платформенной занятости как нового явления

#### Описание:

Вводятся меры, охватывающие платформенную занятость, для решения конкретной задачи: усиление благополучия зависимых от платформ исполнителей, в частности социального обеспечения.

#### Примеры:



В Индии в 2020 году были введены специальные нормы, направленные на повышение социальной обеспеченности исполнителей (Code on Social Security, 2020)<sup>5</sup>.



В провинции Хэнань, Китай, в 2024 году опубликованы рекомендации по усилению защиты прав исполнителей (Service guide for protecting the rights and interests of workers in new employment forms, 2024)<sup>6</sup>.

### 2 подход: Регулируются цифровые платформы, на которых оказываются стандартизированные услуги, влекущие зависимость исполнителей от платформ (перевозка, доставка)

#### Описание:

Регулируются платформы занятости по видам услуг (перевозка/услуги такси, доставка), где платформы организуют выполнение этой услуги и контролируют исполнителей, с целью усиления безопасности и благополучия экономически зависимых от цифровых платформ занятых. Различные страны одинаково выделяют ряд характерных практик: контроль оплаты и времени занятости, наличие стандартов качества, выдача оборудования и др. Подробнее – Индикаторы контроля при организации оказания услуг. [Подробнее ->](#)

Иные платформы услуг подчиняются общему регулированию и/или специальным правилам, не связанным с организацией оказания услуг.

#### Примеры:



В США, Китае, Индии, Бразилии, Южной Корее усиливается защита исполнителей – таксистов и доставщиков (Sec. 7452 – 7457, 7459, 7461 of Business and Professions Code of California; Interim Measures for the Administration of Online Taxi Booking Services, 2016; Motor Vehicles Aggregator Guidelines, 2020, Projeto de Lei Complementar PLP 12/2024, Enforcement Decree of the Industrial Accident Compensation Insurance Act, 2022<sup>7</sup>).

При этом также действуют общие нормы для всех платформ (антимонопольные, защита данных и информации и пр.)



Наделение  
цифровых  
платформ труда  
особым статусом  
на уровне  
евросоюзного  
регулирования

### Европейский Союз

В 2024 году вступила в силу Директива, регулирующая деятельность цифровых платформ труда и направленная на улучшение условий труда в платформенной занятости (Directive (EU) 2024/2831)<sup>142</sup>. Ключевыми признаками цифровой платформы труда являются [организация работы исполнителей и применение алгоритмизированного управления](#)<sup>143</sup>. Также Директивой регулируются вопросы природы отношений платформы и исполнителя, транспарентности алгоритмов и защиты прав исполнителей<sup>144</sup>.

Примечательно, что не охватываются положениями Директивы платформы услуг, которые лишь позволяют поставщикам услуг выйти на конечного пользователя без какого-либо дальнейшего участия платформы: например, размещение предложений или запросов (объявлений), агрегирование предложений от поставщиков услуг в определенной отрасли, шеринговая краткосрочная аренда, перепродажа товаров непрофессионалами<sup>145</sup> (прим., бытовые перепродажи между физическими лицами).



Адаптация  
традиционных  
индикаторов  
контроля на  
уровне  
федерации и  
секторальное  
регулирование на  
уровне штатов

### США

В США на федеральном уровне общую рамку для регулирования устанавливает вступившее в силу в марте 2024 года Решение Департамента труда об определении статуса работника или независимого подрядчика<sup>146</sup>, в котором уточнены [индикаторы контроля, свойственные трудовым отношениям](#).

При этом индикаторы контроля, характерные для трудовых отношений, постепенно адаптируются под цифровые платформы: расширяется понятие контроля, экономической зависимости с учетом, например, алгоритмических решений, активно применяемых платформами<sup>147</sup>. Подобные индикаторы применимы к тем платформам, где непосредственно существуют риски сокрытия трудовых отношений (например, выявляются такие индикаторы, как определение цен, время занятости и его мониторинг, постоянство и длительность отношений и пр.).

Вместе с тем, в ряде городов и штатов (Нью-Йорк, Калифорния, Вашингтон, Массачусетс)<sup>148</sup> действует [секторальное регулирование](#): отмечая наличие контроля за выполнением услуги со стороны платформ и уязвимое положение некоторых категорий исполнителей, регуляторы усиливают защиту прав таксистов и доставщиков еды, предоставляя им дополнительные гарантии.

При этом юридически такие исполнители остаются «независимыми подрядчиками» (примеры актов в штатах: поправки в Кодекс бизнеса и профессий Калифорнии (Business and Professions Code), Закон об отношениях между платформенными компаниями и платформенными водителями (Relationship Between Network Companies and App-Based Drivers Act) в Массачусетсе).



Специальное регулирование «платформенных таксистов» с акцентом на осуществление контроля со стороны цифровой платформы

### Китай

В Китае не прослеживается общей магистральной линии регулирования цифровых платформ услуг: применяются различные нормативно-правовые акты – от Закона об электронной коммерции, 2018 и антимонопольных правил до актов в области кибербезопасности и защиты данных<sup>149</sup>.

В Китае разграничение платформ занятости и иных платформ услуг может быть выстроено на критерии контроля (организации исполнения). Такой подход прослеживается, например, в специальном регулировании «платформенных такси», где организация исполнения и контроль исполнителей прямо предписывается: платформы должны проверять водителей, осуществлять обучение, инструктировать в отношении этических стандартов, правил оказания услуг, правил обеспечения безопасности перевозок, фиксировать различную информацию (например, о траектории движения), внедрить систему оценок, контролировать поведение исполнителя – пресекать необоснованные/небезопасные высадки пассажиров, взимание оплаты в нарушение правил и прочее (Interim Measures for the Administration of Online Taxi Booking Business Operations and Services, 2016)<sup>150</sup>. Такие платформы так же обязаны разрабатывать и использовать методики ценообразования, соответствующую национальному законодательству, при этом на платформах допускается использование электронных платежей.

Так же издаются руководящие положения, направленные на защиту прав и интересов экономически зависимых лиц, занятых в новых формах работы (например, в провинции Хэнань)<sup>151</sup>.



Социальная защита платформенных занятых как основной фокус регулятора

### Индия

Индийские регуляторные рамки прямо признают «платформенных занятых» контрагентами платформ по договорам гражданско-правового характера, а [первоочередной проблемой, требующей решения – усиление социального обеспечения занятых](#) (Code on Social Security, 2020)<sup>152</sup>.

Должного внимания разграничению «платформ занятости» от иных платформ услуг не уделяется – обозначаются лишь отрасли платформ занятости с [опорой на такие признаки, как «посредничество в сведении занятого и заказчика» и «оказание услуги за вознаграждение»](#). Это балансируется отсутствием общих жестких предписаний для платформ – в настоящее время поощряется активное сотрудничество «платформ занятости», подпадающих под отраслевую классификацию Кодекса социального обеспечения, с государственными органами в целях интеграции «неорганизованной занятости» в индийский рынок труда<sup>153</sup>.

При этом контроль исполнителей в Индии рассматривается как необходимый элемент платформенной занятости в уязвимых отраслях – конкретно в перевозках (Motor Vehicles Aggregator Guidelines, 2020)<sup>154</sup>.





Секторальное  
регулирование  
платформ  
занятости и  
регламентация  
«электронных  
досок  
объявлений»

### Южная Корея

Южнокорейский регулятор выбрал путь секторального регулирования платформ услуг: [определен ряд сфер в области платформенной занятости \(таксисты, доставщики еды\)](#), исполнители в которых наиболее социально уязвимы и подвержены контролю со стороны платформ. Дополнительно, в южнокорейской судебной практике за платформами занятости признается осуществление контроля исполнителя при оказании услуг, однако возможные юридические последствия могут наступать, если уровень контроля признается судами «существенным»<sup>155</sup>.

Регулятор не предусматривает распространение специальных регуляторных мер на фрилансеров и иных лиц, находящихся заказчиков через классифайды, и не включенных в список, определенный Указом Президента (включаются таксисты, доставщики еды: art. 125 of the Enforcement Decree of the Industrial Accident Compensation Insurance Act<sup>156</sup>).

Важно, что в Южной Корее отдельно регламентируются [«электронные доски объявлений»](#) – программное обеспечение или технические устройства, с помощью которых пользователи могут публично распространять информацию. Регулирование таких «досок» отвечает сути информационного посредничества и сводится к обязыванию идентифицировать пользователей и пресекать нарушения в области распространения информации (Act on promotion of information and communications network utilization and information protection, 1986, изм. 2024)<sup>157</sup>.



Законопроект,  
направленный на  
улучшение  
условий  
занятости  
«платформенных  
таксистов» с  
акцентом на  
контроль со  
стороны  
платформы

### Бразилия

Основное внимание уделяется более глобальному вопросу рыночного поведения цифровых платформ и – как следствие – судьбе законопроекта 2768/2022 о цифровых платформах<sup>23</sup>, который по духу аналогичен Digital Markets Act Европейского союза.

При этом разработан и внесен в Конгресс законопроект 12/2024, направленный на улучшение условий занятости «платформенных таксистов»<sup>159</sup>, концентрирующийся на наиболее уязвимой категории исполнителей.

В контексте законопроекта 12/2024 прямое признание того, что платформы занятости контролируют исполнителей, но осуществляют это вне традиционных трудовых отношений, косвенно позволяет разграничить платформы занятости с иными платформами услуг. Последние вовсе не характеризуются использованием контролирующих механизмов (по крайней мере, не настолько, чтобы считать исполнителей «зависимыми» и усиливать их позиции в отношениях с платформой).



Сочетание  
общего и  
специального  
регулирования  
платформенной  
экономики в  
законах

## Россия

### 1. Действующее регулирование

В настоящий момент действующее регулирование содержит как законы, распространяющиеся на все цифровые платформы услуг (например, [ГК РФ](#), [Закон РФ «О защите прав потребителей»](#)), так и специальные законы, касающиеся только отдельных видов цифровых платформ услуг. К последним относятся Федеральные законы «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и «Об организации перевозок пассажиров и багажа легковым такси в Российской Федерации».

Регулирование информационных обязанностей «сервисов размещения объявлений» (классифайдов) предусмотрено в [Федеральном законе «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»](#), в соответствии с которым «сервисы размещения объявлений» обязаны обеспечить законность размещаемой на платформе информации, не допускать размещение информации, содержащей охраняемую законом тайну, а также порочащей честь, достоинство и деловую репутацию физических и юридических лиц<sup>160</sup>.

Одна из важнейших сфер платформенной занятости — перевозка легковым такси при посредничестве платформы — была специально урегулирована в [Федеральном законе «Об организации перевозок пассажиров и багажа легковым такси в Российской Федерации»](#). Данный закон устанавливает особенности регулирования договора между службой заказа легкового такси и перевозчиком, а также условия ответственности службы заказа перед заказчиками-пассажирами<sup>161</sup>.

### 2. Законопроекты

В первой половине 2024 года был разработан проект [Федерального закона «О платформенной занятости»](#). Согласно Проекту, платформенная занятость осуществляется в двух формах: либо в [посреднической модели](#), когда цифровая платформа занятости предоставляет заказчику возможность заключить договор с исполнителем, либо в [субподрядной модели](#), когда ЦПЗ сама принимает обязательство оказать заказчику услуги, а затем привлекает занятого для фактического исполнения этого обязательства<sup>162</sup>.

Определяя понятие цифровой платформы занятости, Проект отталкивается от использования платформой [алгоритмических решений](#), проведения платформой [платежей](#), обеспечения [возможности заключения договоров](#) пользователями, а также [организации процесса выполнения работ](#)<sup>163</sup>. Таким образом, Проект распространяет свое действие исключительно на цифровые платформы занятости. Проект провозглашает, что отношения в сфере платформенной занятости [не регулируются трудовым законодательством РФ](#)<sup>164</sup>.

Для защиты исполнителей от чрезмерного вмешательства Проект наделяет платформенных занятых правом [самостоятельно определять место и время принятия и исполнения заказов](#)<sup>165</sup>, получать полную информацию о предлагаемом ему заказе<sup>166</sup>, работать на других платформах<sup>167</sup>, в любое время приостановить или прекратить выполнение заказов на платформе<sup>168</sup>.



Проект Закона «О  
платформенной  
занятости»

ЦПЗ одновременно с этим обязана [разрабатывать стандарты качества оказания услуг и контролировать их соблюдение](#)<sup>169</sup>, проверять наличие у занятого необходимых [разрешений](#)<sup>170</sup>, производить [оценку рисков](#) безопасного осуществления деятельности исполнителями и [содействовать безопасному исполнению заказа](#)<sup>171</sup>, обеспечивать соблюдение миграционного законодательства<sup>172</sup>.

При этом ЦПЗ вправе использовать [алгоритмические решения](#) для назначения исполнителя для исполнения конкретного заказа<sup>173</sup>, [определять размер вознаграждения исполнителя](#)<sup>174</sup>, [формировать рейтинг](#) платформенного занятого<sup>175</sup>, применять по отношению к нему [санкции](#)<sup>176</sup>, [предоставлять исполнителю оборудование](#) для выполнения заказов<sup>177</sup>.

Данный законопроект возлагал довольно строгие обязанности на цифровые платформы, однако учитывал специфику различных платформ и [исключал из-под действия регулирования классифайды](#). Проект справедливо исходил из того, что платформа занятости имеет возможность обеспечивать безопасное исполнение заказов или контролировать их качественное выполнение.

Во второй половине 2024 года был разработан проект **Федерального закона «О платформенной экономике»**<sup>178</sup>, которым предлагалось урегулировать платформенную экономику в целом: предусмотреть общую часть, применимую ко всем посредническим цифровым платформам, а также особенную часть, главы которой распространялась бы на платформы товаров (маркетплейсы) и цифровые платформы услуг.



Проект Закона «О платформенной экономике»

Проект определяет посредническую цифровую платформу как цифровую платформу, которая [обеспечивает взаимодействие трех сторон](#) (платформы, заказчика и исполнителя) в целях [заключения договора или исполнения заказа](#), а также предоставляет [техническую возможность размещать заказы, совершать сделки между заказчиками и исполнителями, проводить оплату заказов в пользу исполнителя](#)<sup>179</sup>.

Проект устанавливает подробное регулирование деятельности исполнителей (платформенных занятых), однако не выделяет цифровые платформы занятости из всех посреднических цифровых платформ – то есть тех платформ, которые организуют исполнение заказов. Без выделения цифровых платформ занятости, под действие норм, рассчитанных на платформенную занятость, попадают и другие платформы, которые не занимаются организацией исполнения заказов и не оказывает такое значимое влияние на исполнителей, как платформа занятости.

Данный Проект также отталкивается от идеи, что посредническая цифровая платформа, позволяющая пользователям заключать договоры об оказании услуг или выполнению работ, [не считается работодателем исполнителя при соблюдении ею прав платформенных занятых](#)<sup>180</sup>.

Платформенный занятый, согласно Проекту, [имеет право самостоятельно принимать решение о выполнении заказа](#), а платформа не вправе применять по отношению к нему санкции за непринятие заказа<sup>181</sup>. На платформе заказчик [не должен иметь возможности привлечь исполнителя для выполнения дополнительных работ](#), не согласованных в изначальном заказе<sup>182</sup>. При этом, как показало исследование, на классифайде работают более самостоятельные исполнители, объем работ которых часто определяется и изменяется во время выполнения заказа. Подробнее – >

Платформенный занятый также имеет право [получать вознаграждение](#) за каждый выполненный заказ отдельно<sup>183</sup>, [принимать заказы на различных посреднических цифровых платформах](#)<sup>184</sup>, [обжаловать принятые в отношении него решения](#)<sup>185</sup> и в любое время прекратить осуществление деятельности на платформе<sup>186</sup>.

При этом на платформу возлагаются обязанности [по разработке стандартов качества](#) (но без возложения контроля за их соблюдением)<sup>187</sup>, [по оценке рисков безопасного проведения работ](#) и по содействию их безопасности<sup>188</sup>. Данные правила также предлагаются без учета специфики работы на классифайдах: если на цифровых платформах занятости распространены стандартизированные услуги, на классифайдах услуги, как правило, [индивидуальны и нестандартны](#) – разработка стандартов качества в свете этого представляется невозможной и непрактичной. [Подробнее](#) – >

Также платформа обязана не допускать систематическое исполнение заказов исполнителем для одного заказчика<sup>189</sup>, а также самозанятым для его бывшего работодателя в течение 2 лет<sup>190</sup>. Распределение заказов на платформе [может быть только автоматизированным](#)<sup>191</sup>.

При наличии требований законодательства на платформу также возлагалась обязанность [по контролю за максимальным количеством часов работы](#)<sup>192</sup>, по контролю за уровнем нагрузок для определенных категорий исполнителей<sup>193</sup> и [по недопущению несовершеннолетних для выполнения определенных работ](#)<sup>194</sup>. Также платформа обязана обеспечить соблюдение миграционного законодательства<sup>195</sup>.

В качестве прав цифровой платформы Проект ФЗ «О платформенной экономике» называет [автоматизированное назначение исполнителей](#) для выполнения заказа<sup>196</sup>, [определение размера вознаграждения исполнителя](#)<sup>197</sup>, [формирование рейтинга](#) в отношении партнера<sup>198</sup>, [применение к нему санкций](#) за неисполнение или ненадлежащее исполнение его обязанностей<sup>199</sup>, предоставление исполнителям [программ профессионального обучения](#)<sup>200</sup> и [оборудования для выполнения заказов](#)<sup>201</sup>, [проверку опыта исполнителя для выполнения им работ](#)<sup>202</sup>.

Во многих зарубежных юрисдикциях и России при определении характера занятости используется бинарный подход — «трудовые отношения» или «гражданско-правовые отношения», следовательно, для установления природы занятости регуляторы определяют наличие или отсутствие трудового контроля со стороны платформы на основании традиционных признаков трудовых отношений («**индикаторы контроля**»), адаптируемых под деятельность цифровых платформ.






При этом во многих юрисдикциях, в том числе и России, за платформами признается «**нетрудовой контроль**», который и составляет основу **организации исполнения заказов**, характерной для цифровых платформ занятости – исполнители сохраняют статус самозанятых, но при этом получают дополнительные гарантии и защиту.

Таким образом, **осуществление нетрудового контроля со стороны платформы занятости**, как иллюстрирует опыт зарубежного и российского регулирования – это важнейшая особенность указанного вида платформ услуг. Иные платформы услуг обычно не осуществляют контроль вовсе и не организуют оказание услуг, то есть, отсутствует влияние и/или вмешательство в отношения заказчика и исполнителя.

Далее представлен обобщенный неисчерпывающий перечень индикаторов контроля, которые встречаются в различных зарубежных странах и в России. Представленные индикаторы отражены в законодательстве, судебной практике и/или иных официальных документах, и могут использоваться правоприменителями для установления наличия контроля со стороны платформы. [Подробнее – >.](#)

Примечания к таблице «Индикаторы контроля при организации оказания услуг»:

- Индикаторы необходимо трактовать с учётом интенсивности реализации конкретной практики: отдельные или слабовыраженные признаки сами по себе не подтверждают наличие контроля. При этом наиболее простой способ установления контроля – выявление совокупности индикаторов, имеющих существенное значение.
- Даже при наличии контроля это не означает автоматического признания трудовых отношений — такой вывод лишь позволяет отнести платформу к категории платформ занятости и далее оценить ситуацию в рамках действующего законодательства.
- Вывод о наличии контроля, сформулированный на основании индикаторов, не свидетельствует о наличии трудовых отношений – это лишь позволяет отнести платформу к категории платформ занятости и далее оценить ситуацию в рамках действующего законодательства;
- Некоторые платформы услуг, не организующие оказание услуг, могут соответствовать индикаторам контроля, но не проходить проверку на существенную степень влияния. Однако если степень контроля усиливается, такие платформы могут быть признаны платформами занятости со всеми вытекающими последствиями.

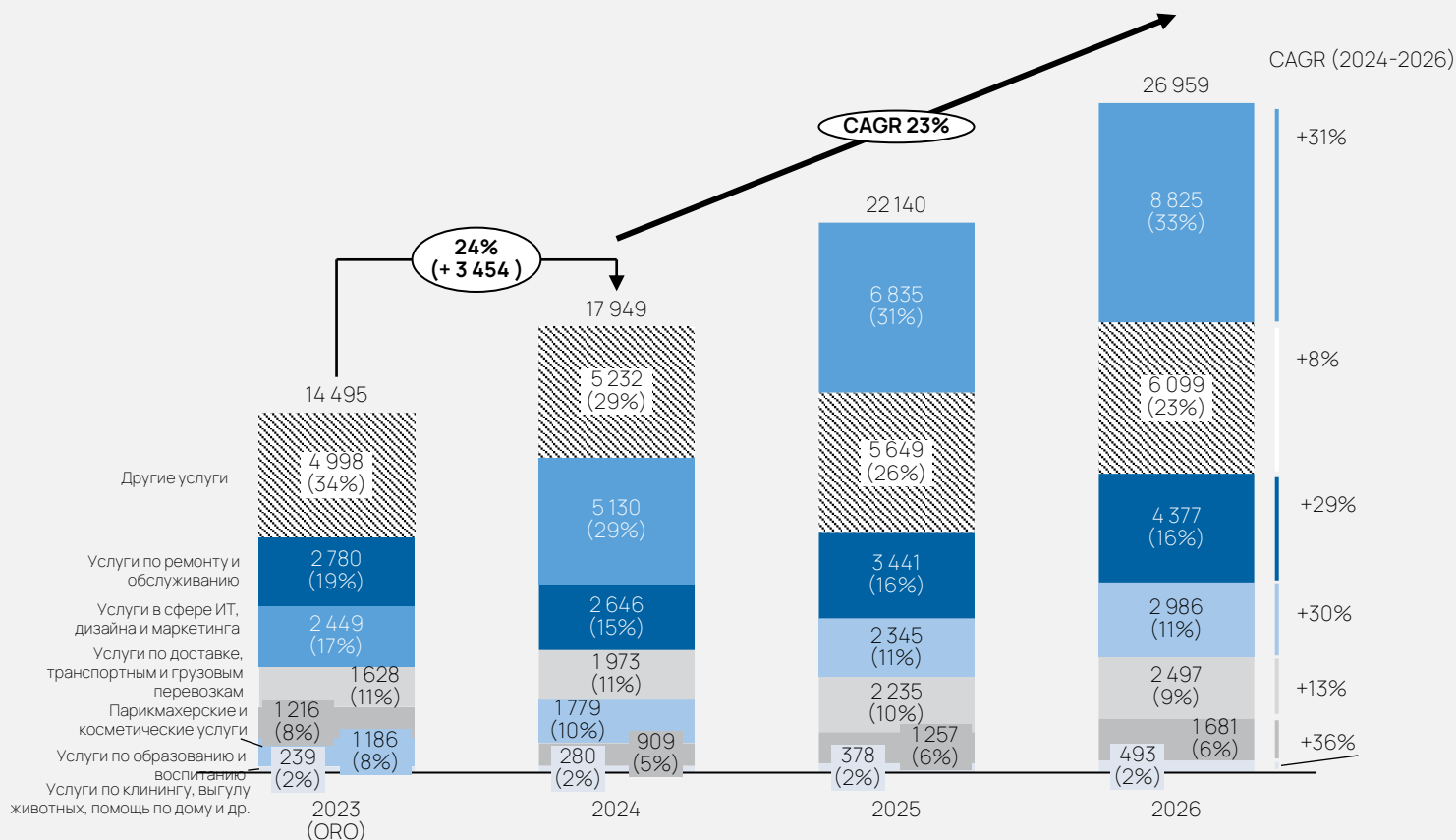
Индикатор <sup>25</sup>	Юрисдикция							 ФЗ «ОПЗ»
Установление размера вознаграждения и график выплат		+		+	+		+	+
Регулирование времени работы исполнителей (ограничение автономии в выборе графика)		+	+	+	+		+	
Контроль и проверка качества и безопасности исполнения (наличие стандартов качества, обучение до работы)		+	+	+	+	+	+	+
Установление этических стандартов при обслуживании (включая контроль внешнего вида, поведения, отсутствия дискриминации)		+		+	+		+	
Контроль коммуникации с заказчиком (включая ограничение или полный запрет)		+						+
Ограничение свободы в принятии заказов (в том числе путем последующих санкций)		+			+		+	
Ограничение свободы в привлечении третьих лиц – субподрядчиков (в том числе запрет)		+		+				
Ограничение работы на третьих лиц (в том числе «на себя» – ограничения в создании клиентской базы)		+			+			
Предварительная проверка исполнителей (личности, квалификации, медицинская проверка)			+				+	+
Использование механизма рейтингования (для отражения подхода исполнителя к работе)			+			+	+	+
Применение санкций к исполнителям по различным основаниям, связанным с оказанием услуг		+	+			+		+
Одностороннее определение вида работы, выполняемой исполнителем				+				
Одностороннее определение места работы (ограничение свободы выбирать место)				+				
Выдача оборудования, экипировки, предоставление рабочей зоны (иные инвестиции)		+		+	+		+	+
Систематичность и продолжительность (беспрерывность, постоянство) организованной работы исполнителя				+	+			
Наличие системы поощрений (льготы, организованные тренинги и пр.)						+		

/04

# Перспективы развития рынка платных бытовых услуг в России



## Оценка рынка услуг по категориям, млрд руб.



Структура роста: активный рост характерен категориям услуг, где доминирует B2C и онлайн-заказ

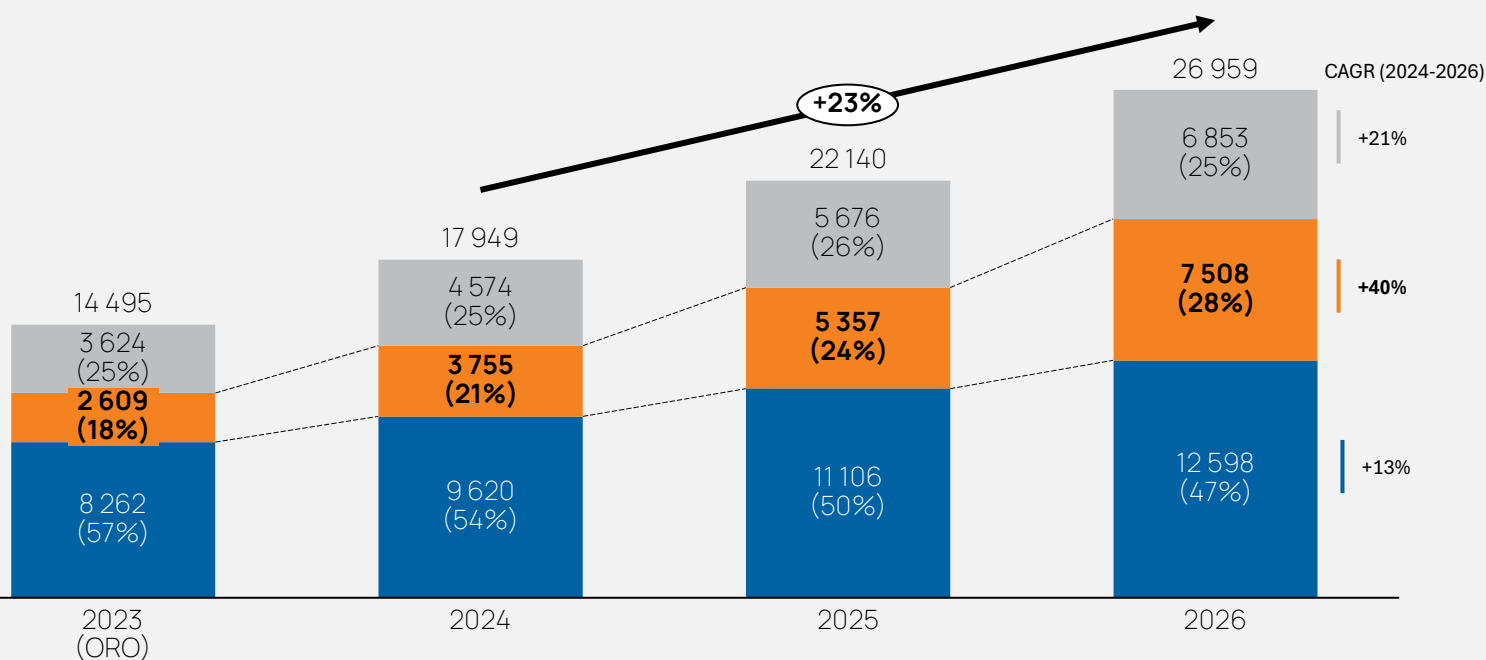
- ИТ, маркетинг, дизайн: рост в 3,6 раза (с 2,4 до 8,8 трлн руб.) — это сегмент, активно продвигаемый через цифровые платформы;
- Образование и воспитание: рост в 2,5 раза (с 1,2 до 3,0 трлн руб.) — экспансия онлайн-репетиторства, курсов, домашних развивающих услуг.

Основными драйверами роста становятся высокотехнологичные и цифровые направления (ИТ, маркетинг), а также персонализированные бытовые и образовательные услуги. К 2026 году рынок показывает не только количественный рост, но и качественный сдвиг в сторону платформенных моделей и B2C-ориентированных сервисов.



## Оценка рынка услуг по каналам (онлайн прочий, цифровые платформы, офлайн), млрд руб.

■ онлайн (кроме цифровых платформ) ■ цифровые платформы ■ офлайн



## Основные предпосылки для прогноза:

- Доля онлайн сегмента на рынке по данным ОРО 43%, из них 18% платформы: сервисы объявлений в различных категориях 13%, специализированные категориальные сервисы 5%. Доля офлайн соответственно 57%.
- По данным опроса потребителей ЦДЭ за последний год наблюдается изменение предпочтений по заказу услуг в каналах: 7% стали больше пользоваться онлайн, 16% стали больше использовать платформы, 7% стали меньше использовать офлайн каналы. Эти данные используются в прогнозе долей каналов принимая предпосылку о сохранении предпочтений за последний год.

Цифровые платформы становятся ключевым каналом: ожидается, что их доля на рынке вырастет с 18% в 2023 году до 28% в 2026 году. Рост поддерживается изменением потребительских предпочтений — 16% пользователей стали чаще выбирать платформы. На фоне стабилизации офлайна и замедления прочих онлайн-каналов именно платформенные сервисы формируют основу новой модели потребления услуг.

**Вклад рынка платных бытовых услуг в сегменте «цифровые платформы» в экономику России**

Показатели социально-экономических эффектов	ед.изм.	Оценка за 2024 год
Доля цифровых платформ на рынке услуг	%	20,8%
<b>Объем рынка</b>	<b>млрд руб</b>	<b>3 755</b>
ВВП России, текущие цены	млрд руб	200 040
<b>Прямой вклад в ВВП</b>	<b>млрд руб</b>	<b>1 904</b>
<b>Полный вклад в ВВП (со смеж.отраслями)</b>	<b>млрд руб</b>	<b>3 668</b>
Вклад в ФОТ	млрд руб	1306
Вклад в налоги и отчисления	млрд руб	295
Вклад в потребление основного капитала	млрд руб	284
Вклад в прибыль	млрд руб	1783
Всего занятость в сфере услуг	тыс чел	11 062
Выручка / 1 работника в среднем	млн руб	1,8
<b>Всего занятость в сфере услуг - ЦП</b>	<b>тыс чел</b>	<b>2 300</b>
Всего провайдеров на рынке услуг	тыс	7 986
<b>Всего провайдеров на рынке услуг – ЦП</b>	<b>тыс</b>	<b>1 661</b>
<b>Среднегодовая выручка 1 провайдера на ЦП</b>	<b>млн руб</b>	<b>2,26</b>

По оценкам ЦДЭ доля цифровых платформ на рынке бытовых услуг по итогам 2024 года составляет 20,8% (или 3,7 трлн рублей), что в свою очередь обеспечивает

**I. 3,7 трлн рублей в ВВП страны (или 2% ВВП), где:**

- 52% - прямой вклад в ВВП страны (или 1,9 трлн руб.);
- 48% - косвенный вклад в ВВП страны (или 1,8 трлн руб.), т.е. с учетом эффектов от развития смежных отраслей.

**II. 2,3 млн занятых, что составляет 21% от всех занятых в сфере бытовых услуг****III. 1,7 млн провайдеров, что составляет 21% от всех провайдеров на рынке бытовых услуг**

- средняя выручка провайдера, оказывающего услуги с использованием платформ, составляет 2,26 млн рублей в год

В России детальное регулирование цифровых платформ услуг в настоящее время рассматривается в качестве элемента специального регулирования платформенной экономики. Разрабатываемый проект Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации» предлагает одновременную реализацию нескольких регуляторных сценариев, охватывающих цифровые платформы услуг (в терминологии законопроекта – «посреднические цифровые платформы», на которых осуществляют деятельность «партнеры-исполнители»).

В рамках настоящего исследования оценке экономической эффективности подлежали заложенные в законопроекте регуляторные сценарии, а также ряд дополнительных мер, связанных со способами оплаты на цифровых платформах услуг, которые качественно обсуждались при разработке регулирования. Всего для доказательной оценки сформулировано восемь регуляторных сценариев:

**Сценарий 1: возможность исполнителей размещать на цифровой платформе услуг сведения о лицензиях и сертификатах.** Сценарий направлен на повышение информированности заказчиков о деятельности исполнителей, подтверждение компетенций исполнителей и подразумевает наличие обязанности цифровых платформ обеспечить техническую возможность для добровольного размещения сведений. Сценарий не создает дополнительную нагрузку на исполнителей, влияющую на их поведение на рынке.

**Сценарий 2: проверка цифровой платформой услуг достоверности размещенных исполнителем сведений через ГИС.** Сценарий дополняет меру по добровольному размещению исполнителями сведений о лицензиях и сертификатах, обязывает цифровую платформу услуг осуществлять верификационную функцию. Мера призвана повысить надежность и прозрачность для заказчиков услуг.

**Сценарий 3: добровольный прием оплаты через цифровую платформу услуг.** Сценарий фиксирует возможность цифровых платформ услуг предлагать исполнителям и заказчикам осуществлять расчеты через площадку. Сохраняется выбор и удобство: исполнители и заказчики могут использовать наиболее подходящие способы расчетов.

**Сценарий 4: установление цифровой платформой услуг стандартов качества для оказываемых услуг, проверка соответствия стандартам.** Сценарий обязывает цифровые платформы услуг стандартизировать оказание услуг через платформу для осуществления контроля качества. Для осуществления деятельности через цифровую платформу услуг исполнители будут обязаны подчиняться стандартам платформы.

**Сценарий 5: ограничение частоты выполнения заказов одному клиенту.** Сценарий подразумевает введение обязанности цифровых платформ услуг контролировать частоту оказания услуг для одного заказчика. Предполагается ограничение повторных сделок через платформу во избежание продолжительного и систематического взаимодействия исполнителя с одним заказчиком, что для правоприменительных органов служит одним из индикаторов наличия фактических трудовых отношений.

**Сценарий 6: предоставление исполнителям технического доступа к предложениям страховых и пенсионных продуктов.** Сценарий призван усилить информированность исполнителей о возможных способах социального обеспечения и облегчить поиск подходящих страховых, пенсионных продуктов.

**Сценарий 7: предоставление исполнителям преференций за покупку страховых и пенсионных продуктов.** Сценарий привязан к наличию технического доступа исполнителей к предложениям страховых и пенсионных продуктов и усиливает роль цифровых платформ услуг в области социальной защиты исполнителей – платформы вправе стимулировать исполнителей к покупке тех или иных продуктов.

**Сценарий 8: софинансирование цифровой платформой услуг покупки исполнителями страховых и пенсионных продуктов.** Сценарий закрепляет за цифровыми платформами услуг право оплачивать расходы исполнителей на страховые и пенсионные продукты. Роль цифровых платформ услуг в области социальной защиты исполнителей усиливается, при этом исключаются риски переквалификации отношений платформы и исполнителя в трудовые.

Ниже представлены результаты по оценке влияния каждого рассматриваемого нововведения на объем рынка бытовых услуг в сегменте цифровых платформ, а также сопутствующих социально-экономических эффектов на экономику в целом.

### Оценка изменений на рынке бытовых услуг в сегменте платформ по сценариям регулирования (AS-IF: по сравнению с оценкой на 2024 год), млрд руб.

№ Сценарий	Ключевая суть	Эффекты на рынок платформ, млрд руб.	Изм. в %	Интерпретация
1	Возможность размещения сведений о лицензиях и сертификатах	121	3%	Добровольное размещение сведений о лицензиях повышает доверие потребителей без давления на исполнителей. Рынок реагирует ростом за счёт прозрачности и повышения конверсии.
2	Проверка платформой достоверности сведений через ГИС	107	3%	Проверка платформой документов через ГИС повышает надёжность и снижает барьеры у потребителей, что стимулирует спрос. Исполнители не ощущают избыточного контроля – эффект позитивен.
3	Добровольный прием оплаты через платформу	92	2%	Добровольный приём оплаты через платформу воспринимается как удобство и выбор, не вызывает оттока исполнителей. Рост за счёт цифровизации и повышения объёма заказов.
4	Установление и проверка стандартов качества	-44	-1%	Установление и проверка стандартов качества воспринимается как бюрократия и дополнительная нагрузка. Без явной компенсации теряется часть лояльных исполнителей.
5	Ограничение частоты заказов одному клиенту	-387	-10%	Ограничение систематических заказов одному клиенту разрушает привычные модели дохода (например, регулярная уборка, репетиторство). Наиболее негативный сценарий – рынок сжимается почти на 2 трлн руб.
6	Технический доступ исполнителей к предложениям страховых и пенсионных продуктов	78	2%	Доступ к страховым и пенсионным предложениям усиливает доверие к платформе и её «социальную инфраструктуру». Положительно воспринимается исполнителями.
7	Предоставление преференций за покупку страховых и пенсионных продуктов	111	3%	Преференции за покупку страховых продуктов стимулируют лояльность и привязку исполнителей к платформе. Увеличивается удержание и активность.
8	Софинансирование страховых и пенсионных продуктов платформой	72	2%	Софинансирование соцпродуктов снижает финансовую нагрузку на исполнителей, делает платформу более привлекательной и снижает отток. Эффект – устойчивый рост.

## Социально-экономические эффекты от регуляторных нововведений

№ Сценарий	Изменение объема ВВП, млрд руб.			Изменение занятости, тыс. чел.		
1	Возможность размещения сведений о лицензиях и сертификатах	Прямой вклад в ВВП от ЦП Вклад в ВВП от смежных отраслей	57 61 118	Изм. занятости на ЦП Изм. занятости в смеж. отраслях	38 68 106	
2	Проверка платформой достоверности сведений через ГИС		50 54 105		34 60 94	
3	Добровольный прием оплаты через платформу		43 47 90		29 52 81	
4	Установление и проверка стандартов качества		-43 -21 -22		-38 -14 -25	
5	Ограничение частоты заказов одному клиенту		-378 -182 -196		-340 -122 -218	
6	Технический доступ исполнителей к предложениям страховых и пенсионных продуктов		36 39 76		24 44 68	
7	Предоставление преференций за покупку страховых и пенсионных продуктов		52 56 109		35 63 98	
8	Софинансирование страховых и пенсионных продуктов платформой		34 37 71		-23 41 63	

Показатель	ед.изм.	Оценка за 2024г	Сценарий 1	Сценарий 2	Сценарий 3	Сценарий 4	Сценарий 5	Сценарий 6	Сценарий 7	Сценарий 8
Доля ЦП в рынке услуг	%	20,8%								
Объем рынка ЦП услуг	млрд руб	3 755	3 876	3 862	3 847	3 711	3 368	3 833	3 866	3 827
Прирост	млрд руб		121	107	92	-44	-387	78	111	72
Темп роста	%		3,2	2,9	2,4	-1,2	-10,3	2,1	3,0	1,9
ВВП России, текущие цены	млрд руб	200 040								
Прямой вклад в ВВП	млрд руб	1904	1965	1959	1951	1882	1708	1944	1961	1941
изм. ВВП	млрд руб		61	54	47	-22	-196	39	56	37
Смежные отрасли вклад в ВВП	млрд руб	1764	1821	1814	1807	1743	1582	1800	1816	1798
изм. ВВП	млрд руб		57	50	43	-21	-182	36	52	34
Полный вклад в ВВП (со смеж. отраслями)	млрд руб	3668	3786	3773	3758	3625	3290	3744	3777	3739
Вклад в ФОТ	млрд руб	1306	1348	1343	1338	1291	1171	1333	1345	1331
Вклад в налоги и отчисления	млрд руб	295	305	303	302	292	265	301	304	301
Вклад в потребление осн. капитала	млрд руб	284	293	292	291	280	254	290	292	289
Вклад в прибыль	млрд руб	1783	1841	1834	1827	1763	1599	1820	1836	1818
Вклад в прирост ВВП	млрд руб		118	105	90	-43	-378	76	109	71
Вклад в темп роста ВВП	%		0,06%	0,05%	0,04%	-0,02%	-0,19%	0,04%	0,05%	0,04%
Прирост выпуска в смежных отраслях	млрд руб		130	115	99	-47	-416	83	120	78
Всего занятость в сфере услуг	тыс чел	11062								
Выручка / 1 работника в среднем	млн руб	1,8								
Всего занятость в сфере услуг через ЦП	тыс чел	2300	2368	2361	2352	2276	2083	2344	2363	2341
Прирост / сокращение рабочих мест	тыс чел		68	60	52	-25	-218	44	63	41
Прирост занятости в смежных отраслях	тыс чел		38	34	29	-14	-122	24	35	23
Полный прирост/сокращение занятости	тыс чел		106	94	81	-38	-340	68	98	63
Всего провайдеров на рынке услуг	тыс	7986								
Всего провайдеров на рынке услуг - ЦП	тыс	1661								
Средняя выручка 1 провайдера	млн руб	2,26	2,33	2,33	2,32	2,23	2,03	2,31	2,33	2,30

### Социально-экономические эффекты от регуляторных нововведений

Поддержка роста цифровых платформ возможна при условии мягкого, добровольного и стимулирующего регулирования. Жёсткие меры без компенсации негативно сказываются на занятости и прозрачности сектора, тогда как адаптивные меры усиливают доверие и обеспечивают устойчивый рост.

**Наибольший положительный эффект** дают добровольные и стимулирующие меры:

- Размещение лицензий и проверка через ГИС повышают доверие и прозрачность и дают такие эффекты для экономики как:

+121 млрд рублей и +107 млрд руб. к объёму рынка бытовых услуг;

+118 млрд руб. и +105 млрд руб. к ВВП;

+106 тыс. чел. и +94 тыс. чел. дополнительной занятости, вкл. смежные отрасли;

- Доступ к страховым продуктам, преференции и софинансирование дают такие эффекты для экономики как:

-прирост в диапазоне от +72 до +111 млрд рублей за счёт роста лояльности и удержания исполнителей;

-прирост ВВП на 70-109 млрд руб.;

-прирост занятости в диапазоне от +63 до 98 тыс. чел. (вкл. смежные отрасли)

**Негативные эффекты для рынка и экономики в целом** оказывают ограничительные и запретительные меры:

- Ограничение частоты заказов одному клиенту, т.е. запрет систематических заказов одному клиенту вызывает отток исполнителей с цифровых платформ в другие каналы, в том числе «неформальные» и даёт такие эффекты для экономики как:

-387 млрд руб. к объёму рынка бытовых услуг;

-378 млрд руб. к ВВП;

-340 тыс. чел. сокращения занятости.

- Установление стандартов качества также воспринимается как ограничение гибкости.

## Применимость и исполнимость регуляторных сценариев отдельными видами цифровых платформ услуг

Помимо социально-экономических эффектов, при введении конкретного регуляторного сценария необходимо учитывать видовые различия цифровых платформ услуг и применимость сценариев к отдельным бизнес-моделям цифровых платформ услуг.

Сценарий	Особенности
Размещение на цифровой платформе услуг сведения о лицензиях и сертификатах	Меры направлены на повышение «информационной гигиены», пресечение некачественного либо мошеннического поведения со стороны исполнителей и отличаются относительной простотой введения для различных видов платформ услуг – например, как сервисов размещения объявлений, так и платформ занятости
Проверка платформой размещенных исполнителем сведений через ГИС	
Добровольный прием оплаты через платформу услуг	За различными видами цифровых платформ сохраняется право разрешать своим пользователям использовать различные способы оплаты. Мера применима к различным видам платформ услуг
Установление цифровой платформой услуг стандартов качества для оказываемых услуг, проверка соответствия стандартам	Не все виды услуг подлежат обобщенной стандартизации – проектные, творческие и профессиональные услуги отличаются сложностью и уникальностью, эффективные стандартизация и контроль оказания таких услуг со стороны платформы на сегодняшний день невозможны. При этом стандартизировать возможно низкоквалифицированные услуги (перевозка, доставка, фасовка продукции, сборка заказов и другие), что осуществляют платформы занятости, выстраивающие свою бизнес-модель на организации выполнения именно таких услуг
Ограничение частоты выполнения заказов одному клиенту	Некоторые виды цифровых платформ услуг – например, сервисы размещения объявлений – не ограничивают бизнес-автономию и рыночное поведение исполнителей, позволяя им часто сотрудничать с одним клиентом и использовать преимущества свободного формирования клиентской базы. Платформы занятости, в свою очередь, организуя деятельность исполнителя, уже алгоритмически пресекают частое взаимодействие с одним и тем же заказчиком
Предоставление технического доступа к предложениям страховых и пенсионных продуктов	Среди всех исполнителей выделяются экономически зависимые от платформ исполнители, деятельность и доход которых в большей степени привязаны к использованию цифровых платформ. Такие исполнители могут остро нуждаться в усилении социальной защищенности, так как намерено ограничивают свою бизнес-автономию в пользу получения организационных преимуществ для своей деятельности. Подобная ситуация складывается при оказании услуг через платформы занятости, тогда как на иных видах цифровых платформ услуг действуют автономные исполнители-предприниматели, самостоятельно решающие вопросы своего социального обеспечения
Предоставление преференций за покупку страховых и пенсионных продуктов	
Софинансирование покупки исполнителями страховых и пенсионных продуктов	

/05

Предложения





01

В свете того, что в России продолжается процесс разработки эффективного регулирования платформенной экономики, критически важно учесть различия видов цифровых платформ услуг, а также оценить эффективность, применимость и исполнимость регуляторных мер, которые могут охватить все виды цифровых платформ услуг.

Для оценки эффективности избраны регуляторные меры, обсуждаемые при разработке регулирования либо содержащиеся в опубликованной версии законопроекта, регулирующего платформенную экономику. Меры протестированы относительно эффектов на рынок, ВВП и занятость.

02

Сформулированные потенциальные регуляторные меры в отношении цифровых платформ услуг условно разделяются на следующие группы:

- идентификация и верификация;
- механизмы оплаты;
- воздействие на процесс оказания услуг;
- повышение социальной защищенности исполнителей.

03

Идентификационные / верификационные меры сводятся к обеспечению возможности исполнителей размещать на платформах услуг сведения об имеющихся лицензиях и сертификатах, а также к возможности проверки платформой сведений через ГИС.

Обе меры положительно влияют (могут увеличить перечисленные ниже показатели в случае их введения) на:

- объем рынка (размещение сведений: +121 млрд руб., проверка: +107 млрд руб.);
- ВВП (размещение сведений: +118 млрд руб., проверка: +105 млрд руб.);
- занятость (размещение сведений: +106 тыс. человек, проверка: +94 тыс. человек).

При этом каждая из мер характеризуется минимальным давлением на исполнителей, но повышением информированности и доверия потребителей-заказчиков услуг, что стимулирует спрос и позволяет рынку расти за счет прозрачности и повышения конверсии. При введении интеграции с ГИС необходимо обеспечить регулярное обновление данных в ГИС, возможность подключения ко всем ГИС через API; необходимо также позволить платформе принимать решения в отношении партнера, руководствуясь не только данными ГИС, но и другими данными о партнере (рейтинги, открытые источники и т.д.).

Меры так же применимы к различным видам цифровых платформ услуг – без разграничения, например, классифайдов и платформ занятости – так как глобально направлены на сохранение «информационной гигиены», на пресечение некачественного либо мошеннического поведения со стороны исполнителей, и отличаются относительной простотой введения со стороны платформ.

04

Регуляторная мера, связанная с механизмами оплаты, предполагает наличие свободного выбора способа оплаты, в частности возможность выбора способа оплаты «через платформу».

Фиксация добровольного приема оплаты через платформу может быть воспринята как нацеленность на удобство, выбор и на сохранение предпринимательской автономии исполнителей. Мера не вызовет оттока исполнителей и обеспечит рост рынка за счет повышения количества заказов (эффект на объем рынка: +92 млрд руб.).

Некоторые виды цифровых платформ услуг, разрешающие оплачивать услуги вне площадки, позволяют исполнителям полагаться на свою бизнес-автономию и не закладывать риски возможного влияния платформы на цену услуг и конечное вознаграждение. В части изменения объема ВВП и занятости мера имеет положительный эффект: +90 млрд руб. и +81 тыс. человек соответственно.

05

Следующая группа оцененных мер связана с воздействием на процесс оказания услуг и включает введение обязанностей цифровых платформ устанавливать стандарты качества услуг и ограничивать частоту выполнения заказов для одного клиента.

Обе меры несут негативные эффекты для рынка цифровых платформ услуг, однако с существенно отличающимся объемом: установление стандартов качества: -44 млрд руб., а ограничение частоты заказов для одного клиента: -387 млрд руб. Негативные эффекты прослеживаются и относительно объема ВВП, занятости – при стандартах: -43 млрд руб. и -38 тыс. человек соответственно, а при ограничении частоты: -378 млрд руб. и -340 тыс. человек соответственно.

Возможное наличие стандартов качества воспринимается исполнителями как дополнительная нагрузка, при этом критично, что не все виды услуг, оказываемые исполнителями через цифровые платформы услуг, являются унифицированными и могут быть оказаны в соответствии со стандартами качества. Например, услуги в сфере ремонта и обслуживания, образования и воспитания, области ИТ, дизайна и маркетинга в значительной мере опираются на индивидуальное взаимодействие исполнителя и заказчика. Для подобных услуг характерны длительное сотрудничество, многочисленные корректировки, уникальные подходы к исполнению. Заранее установить стандарты качества также практически невозможно, так как объём и способы выполнения работ часто уточняются или меняются в процессе. Вместе с тем отдельный вид цифровых платформ услуг – платформы занятости – предоставляют виды услуг, качество выполнения которых может быть соотнесено с четким и простым набором стандартов (перевозка, доставка, фасовка продукции, сборка заказов и другие). Такие платформы услуг зачастую уже вводят и мониторят соответствующие стандарты качества, что делает их адаптацию к рассматриваемой мере относительно несложным процессом.

Иным платформам услуг, например, классифайдам, через которые исполнители оказывают более «сложные» услуги, требующие индивидуального подхода к выполнению, придётся находить способы учета разнообразия таких услуг и вырабатывать обобщённые подходы, которые могут ограничивать профессиональную свободу исполнителей, что в итоге может привести к перерастанию бизнес-модели классифайдов как «досок объявлений», с помощью которой исполнитель находит заказчика, сохраняя при этом свою предпринимательскую автономию и независимость, в бизнес-модель цифровых платформ занятости как «платформ-менеджеров», которые в большей степени оказывают влияния на исполнителя и на процесс выполнения им заказа, как показывает исследование.

В свою очередь, мера по ограничению частоты заказов для одного клиента напрямую вторгается в предпринимательскую автономию исполнителей и разрушает привычные модели дохода. Данная мера обесценивает усилия по построению собственной клиентской базы с использованием функционала платформы и ограничивает поведение исполнителя на рынке, так как обязывает платформу услуг решать, кому и когда возможно оказать услугу. Ряд сфер бизнеса попросту нежизнеспособны без возможности собирать клиентскую базу (например, парикмахерские услуги, маникюр и т.д.). Кроме того, работа сугубо в оффлайн такого бизнеса будет иметь необоснованное конкурентное преимущество. Важно, что в сегодняшних рыночных реалиях исполнители вправе выбрать платформы, которые ограничивают его автономию, но компенсируют это снижением издержек на поиск заказчиков. Такие платформы услуг – ЦПЗ – зачастую уже используют алгоритмические решения для ограничения частоты заказов одному клиенту. Для иных платформ услуг, сохраняющих свободу предпринимательства, исполнение указанной меры искусственно потребует существенного пересмотра бизнес-модели и вмешательства в деятельность исполнителей.

Последняя оцененная группа регуляторных мер относится к области усиления социальной защищенности исполнителей на платформах услуг. К ним относятся предоставление технического доступа исполнителей к предложениям страховых и пенсионных продуктов (эффект на рынок: +78 млрд руб., на ВВП: +76 млрд руб., на занятость: +68 тыс. человек), предоставление преференций за покупку страховых и пенсионных продуктов (эффект на рынок: +111 млрд руб., на ВВП: +109 млрд руб., на занятость: +98 тыс. человек), а также софинансирование страховых и пенсионных продуктов платформой услуг (эффект на рынок: +72 млрд руб., на ВВП: +71 млрд руб., на занятость: +63 тыс. человек).

Каждая из указанных мер характеризуется **положительными экономическими эффектами**. Меры по укреплению социальной защищенности усиливают доверие исполнителей к платформе, стимулируют лояльность и привязку к платформе, а при возможном софинансировании социальных продуктов – снижают финансовую нагрузку на исполнителей и делают платформу услуг более привлекательной.

Вместе с тем меры, связанные с усилением социальной защищенности исполнителей, должны рассматриваться в контексте их необходимости и применимости к исполнителям с различными правовыми и экономическими статусами.

Во-первых, следует признавать, что **среди всех исполнителей фактически выделяются экономически зависимые от платформ исполнители, деятельность и доход которых в большей степени привязаны к использованию цифровых платформ**. Именно такие исполнители могут остро нуждаться в усилении социальной защищенности, так как намерено ограничивать свою бизнес-автономию в пользу получения организационных преимуществ для своей деятельности. В отличие от настоящих исполнителей-предпринимателей, которые самостоятельно решают вопросы своего социального обеспечения с использованием действующих нормативно закрепленных механизмов, экономически зависимые от платформы исполнители могут – в силу своей привязанности к цифровым платформам – безосновательно рассчитывать на социальное обеспечение и, в конечном счете, столкнуться с его отсутствием. Рассматриваемые меры, в первую очередь, должны применяться для устранения указанной неопределенности.

Во-вторых, **отличается степень возможного вклада различных видов цифровых платформ услуг в усиление социальной защищенности исполнителей**. Наиболее эффективно **реализовывать** указанные меры смогут те цифровые платформы, бизнес-модель которых опирается на экономически зависимых занятых и транзакционная функция которых распространяется на все расчеты между исполнителем и заказчиком, осуществляется мониторинг всех платежей и сохраняются «цифровые следы» расчетов. Такие цифровые платформы, к которым в современных рыночных реалиях относятся **платформы занятости**, смогут с учетом указанных мер и своих технологических возможностей встроить исполнителей в контур социального обеспечения.

Ниже представлена оценка регуляторных мер, закрепленных в проекте Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации», для всех посреднических платформ услуг.

Меры регулирования	Классифайды	Цифровые платформы занятости	Экономические эффекты меры, комментарии
1. Обязанность платформы обеспечить возможность исполнителей размещать на цифровой платформе услуги сведения о лицензиях и сертификатах	<b>Применимая мера:</b> эффективна для информационной гигиены, пресечения мошеннических действий.	<b>Применимая мера:</b> эффективна для информационной гигиены, пресечения мошеннических действий.	Рынок: +121 млрд руб. ВВП: +118 млрд руб. Занятость: +106 тыс. человек
2. Обязанность платформы обеспечить проверку платформой услуг сведений о лицензиях и сертификатах через ГИС	<b>Применимая мера:</b> эффективна для информационной гигиены, пресечения мошеннических действий (при закреплении закрытого списка проверяемых документов и настройке работы ГИС).	<b>Применимая мера:</b> эффективна для информационной гигиены, пресечения мошеннических действий (при закреплении закрытого списка проверяемых документов и настройке работы ГИС).	Рынок: +107 млрд руб. ВВП: +105 млрд руб. Занятость: +94 тыс. человек
3. Обязательное установление и проверка выполнения стандартов качества	<b>Неприменимая мера:</b> для данной бизнес-модели нехарактерны услуги, поддающиеся стандартизации, сама платформа не имеет инструментов контроля.	<b>Применимая мера:</b> цифровые платформы занятости уже имеют инструменты для внедрения меры и устанавливают такие стандарты (данная мера тяжело может быть реализована на платформах подработки).	Рынок: -44 млрд руб. ВВП: -43 млрд руб. Занятость: -38 тыс. человек * объясняется противоречием бизнес-модели классифайда
4. Ограничение частоты заказов для одного клиента	<b>Неприменимая мера:</b> для классифайдов характерна полная автономия исполнителей, создание клиентской базы.	<b>Применимая мера:</b> заказы на таких платформах распределяются алгоритмически, мера может быть внедрена.	Рынок: -387 млрд руб. ВВП: -378 млрд руб. Занятость: -340 тыс. человек * объясняется противоречием бизнес-модели классифайда
5. Предоставление технического доступа к предложениям страховых и пенсионных продуктов	<b>Применимая мера:</b> информирование о добровольном страховании может быть интересно в том числе и исполнителям на классифайдах.	<b>Применимая мера:</b> у исполнителей на таких платформах ограничена автономия, они нуждаются в социальной защите.	Рынок: +78 млрд руб. ВВП: +76 млрд руб. Занятость: +68 тыс. человек
6. Предоставление преференций за покупку страховых и пенсионных продуктов	<b>Неприменимая мера:</b> может негативно сказаться на конкуренции между исполнителями на классифайдах.	<b>Применимая мера:</b> у исполнителей на таких платформах ограничена автономия, они нуждаются в социальной защите.	Рынок: +111 млрд руб. ВВП: +109 млрд руб. Занятость: +98 тыс. человек
7. Софинансирование страховых и пенсионных продуктов платформой услуг	<b>Неприменимая мера:</b> предоставляет излишнюю социальную защиту полностью автономным исполнителям.	<b>Применимая мера:</b> у исполнителей на таких платформах ограничена автономия, они нуждаются в социальной защите.	Рынок: +72 млрд руб. ВВП: +71 млрд руб. Занятость: +63 тыс. человек

**Не каждая цифровая платформа является платформой занятости и, как следствие, не каждая цифровая платформа должна регулироваться законодательством о платформенной занятости.**

Классифайды, в том числе транзакционные, как площадки объявлений для заказа платных бытовых услуг не являются цифровыми платформами занятости, поскольку не организуют выполнение работ (оказание услуг) физическими лицами (не осуществляют подбор и назначение исполнителей, не устанавливают стандарты оказания услуг, не влияют на формирование стоимости, не контролируют факт оказания услуг и иные критерии, совокупности которых достаточно для установления контроля), но только предоставляют площадку для свободного взаимодействия сторон. На них не должно распространяться законодательство о платформенной занятости – в противном случае бизнес-модель классифайда не сможет существовать и будет вынуждена перестроиться под модель цифровой платформы занятости. При этом ряд исполнителей, которые оказывают на классифайдах услуги, неподдающиеся стандартизации (фото- и видеосъемка, организация мероприятий и т.д.), просто потеряют платформы, на которых они могут работать, так как переход на цифровые платформы занятости для них из-за специфики этих платформ невозможен.

При этом платформы занятости, напротив, нуждаются в более адресном регулировании в целях контроля риска сокрытия трудовых отношений с исполнителями.

В связи с изложенным в проект Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации» предлагается ввести следующие изменения:

1. Дифференцировать регулирование цифровых платформ занятости и досок объявления (классифайдов).
2. Ввести отдельную сущность как цифровая платформа занятости с квалифицирующим признаком - организация выполнения заказов, для удовлетворению которому необходимо соответствовать ряду признаков организации выполнения заказов, которые необходимо установить в подзаконном акте, например, в постановлении правительства. А также ввести дополнительное регулирование ПЦП занятости, направленное на повышение прозрачности их деятельности: отдельный учет таких платформ (например, через реестр, правила ведения которого установлены отдельным актом), разрешительный порядок деятельности, информационный обмен с государством, развитие цифровых решений для выявления и пресечения рисков сокрытия трудовых отношений.

*«Цифровая платформа занятости — это посредническая цифровая платформа, оператор которой организует выполнение принятого заказа партнёром-исполнителем, являющимся физическим лицом.*

*Деятельность оператора посреднической цифровой платформой считается организацией выполнения заказа при наличии, по крайней мере, четырех признаков из перечисленных:*

- 1) алгоритмический подбор исполнителя без возможности самостоятельного выбора исполнителя пользователем-заказчиком;
- 2) запрет на привлечение партнером-исполнителем для выполнения заказа третьих лиц, установленный договором между оператором посреднической цифровой платформы и партнером-исполнителем;

- 3) *запрет на заключение партнером-исполнителем соглашений с пользователями-заказчиками о выполнении дополнительных работ, установленный договором между оператором посреднической цифровой платформы и партнером-исполнителем;*
- 4) *установление оператором посреднической цифровой платформы стандартов качества выполнения работ и оказания услуг партнером-исполнителем, обязательных для партнера-исполнителя;*
- 5) *установление оператором посреднической цифровой платформы цены в договоре, заключаемом партнером-исполнителем и пользователем-заказчиком;*
- 6) *проведение оператором посреднической цифровой платформы на цифровой платформе обучения партнеров-исполнителей порядку выполнения заказов;*
- 7) *выдача оператором посреднической цифровой платформы партнерам-исполнителям оборудования для выполнения ими принятых заказов;*
- 8) *удержание денежных средств оператором посреднической цифровой платформой до получения подтверждения от пользователя-заказчика об успешном выполнении работы партнером-исполнителем».*
3. Закрепить, что ограничительные меры, распространяемые на ПЦП занятости, не применяются к другим ПЦП, не организующим выполнение заказов, например, к доскам объявления (классифайдам, в том числе транзакционным), которые предоставляют сервис для самостоятельного взаимодействия сторон.

/06

Авторы





**Екатерина  
Папченкова**

Партнер Центра доказательной  
экспертизы Института Гайдара

**Лора  
Накорякова, к.э.н.**

Партнер Центра доказательной  
экспертизы Института Гайдара

**Любовь  
Филин**

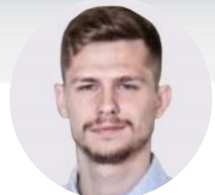
Руководитель лаборатории  
доказательной регуляtorики

**Антон  
Белоглазов**

Руководитель лаборатории  
доказательной экономики

**Вадим  
Ваулин**

Ведущий юрист-аналитик  
лаборатории доказательной  
регуляtorики

**Роман  
Карих**

Главный специалист-методолог  
социо-экономических  
исследований

**Ростислав  
Бевзенко**

Юрист-аналитик лаборатории  
доказательной регуляtorики

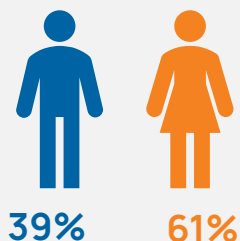
/07

Приложение

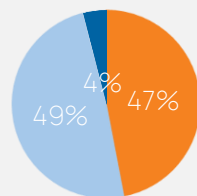


# Портрет потребителей на онлайн рынке платных бытовых услуг (1/2)

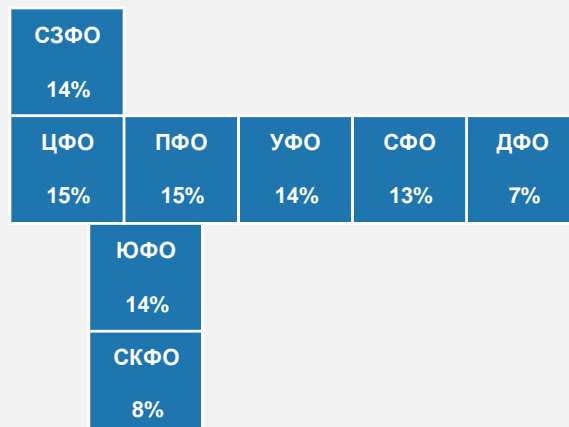
## Пол



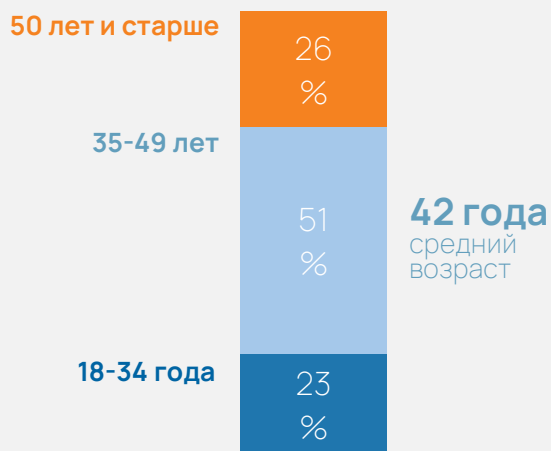
## Тип населенного пункта и федеральный округ проживания



- Города-миллионники
- Большие и крупные города
- Средние и малые населенные пункты (до 100 тыс. населения)



## Возраст



## Уровень образования



**21%**  
имеют среднее и неоконченное среднее образование

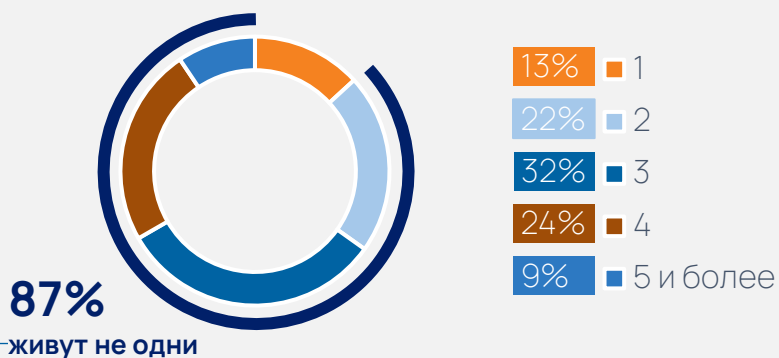
**79%**  
имеют высшее и неоконченное высшее образование

Потребители платных бытовых услуг включают как мужчин (39%), так и женщин (61%), при этом женщин среди потребителей больше на 22 п. п. Основная часть потребителей среднего возраста 35-49 лет (51%).

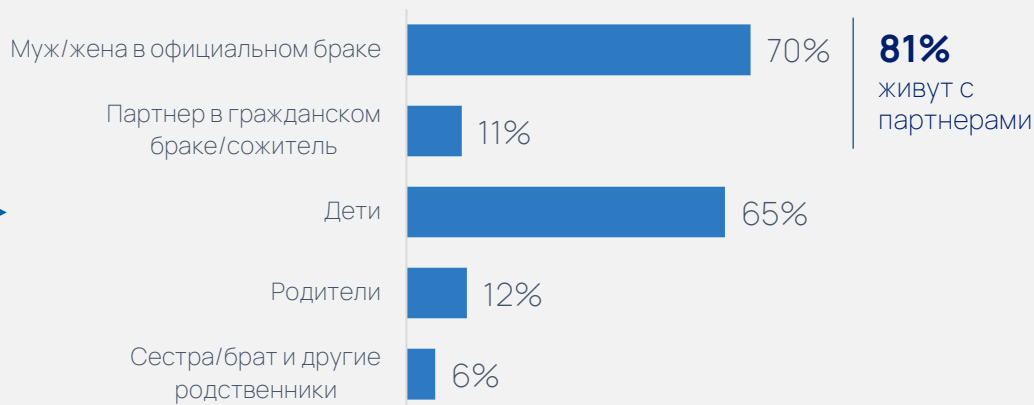
Абсолютное большинство клиентов проживает в крупных городах: 47% в городах-миллионниках, а 49% в больших и крупных городах численностью свыше 100 тыс. человек.

79% имеют высшее и неоконченное высшее образование.

## Размер домохозяйства, человек



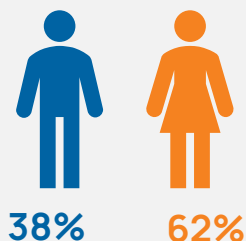
## Состав домохозяйства



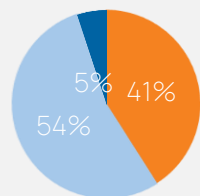
Большинство потребителей бытовых услуг проживают не одни (87%), а каждый десятый (9%) живет в домохозяйстве, насчитывающем 5 и более человек.

Подавляющее большинство тех, кто живет не один, проживают вместе с партнерами (81%).  
Две трети потребителей платных услуг представлены семьями с детьми (65%).

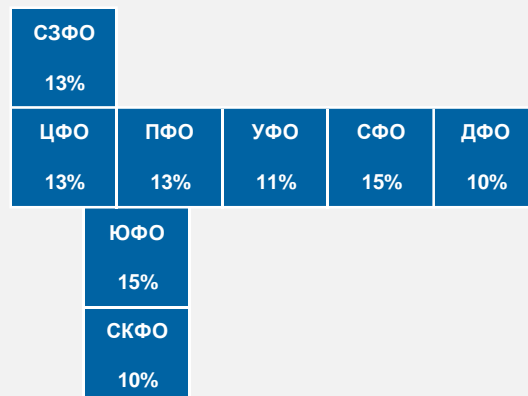
## Пол



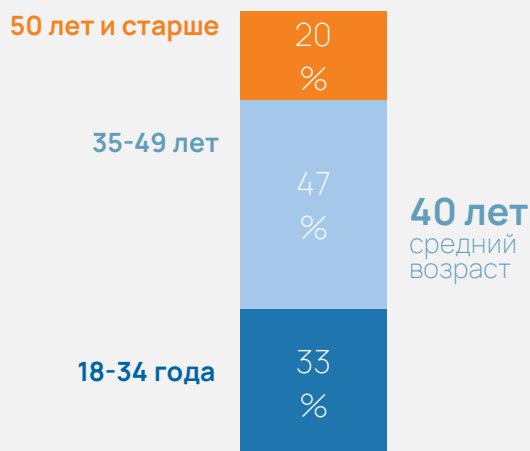
## Тип населенного пункта и федеральный округ проживания



- Города-миллионники
- Большие и крупные города
- Средние и малые населенные пункты (до 100 тыс. населения)



## Возраст



## Уровень образования



**22%**  
имеют среднее и неоконченное среднее образование

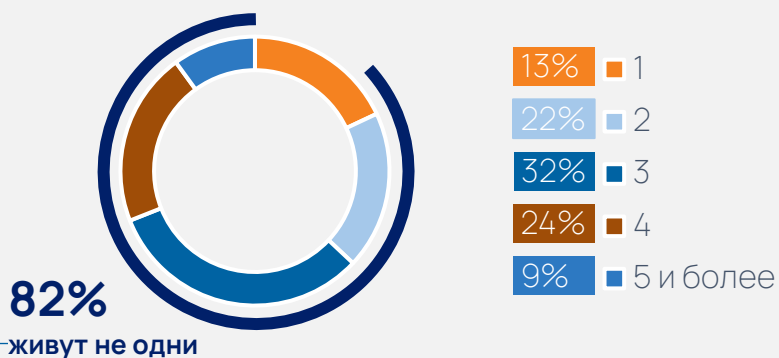
**78%**  
имеют высшее и неоконченное высшее образование

Исполнители платных бытовых услуг включают как мужчин (38%), так и женщин (62%), при этом женщин среди потребителей больше на 22 п. п. Основная часть исполнителей среднего возраста 35-49 лет (47%).

Абсолютное большинство исполнителей проживает в крупных городах: 41% в городах-миллионниках, а 54% в больших и крупных городах численностью свыше 100 тыс. человек.

78% имеют высшее или неоконченное высшее образование.

## Размер домохозяйства, человек



СЗФО					
13%					
ЦФО	ПФО	УФО	СФО	ДФО	
13%	13%	11%	15%	10%	
ЮФО					
15%					
СКФО					
10%					

## Состав домохозяйства

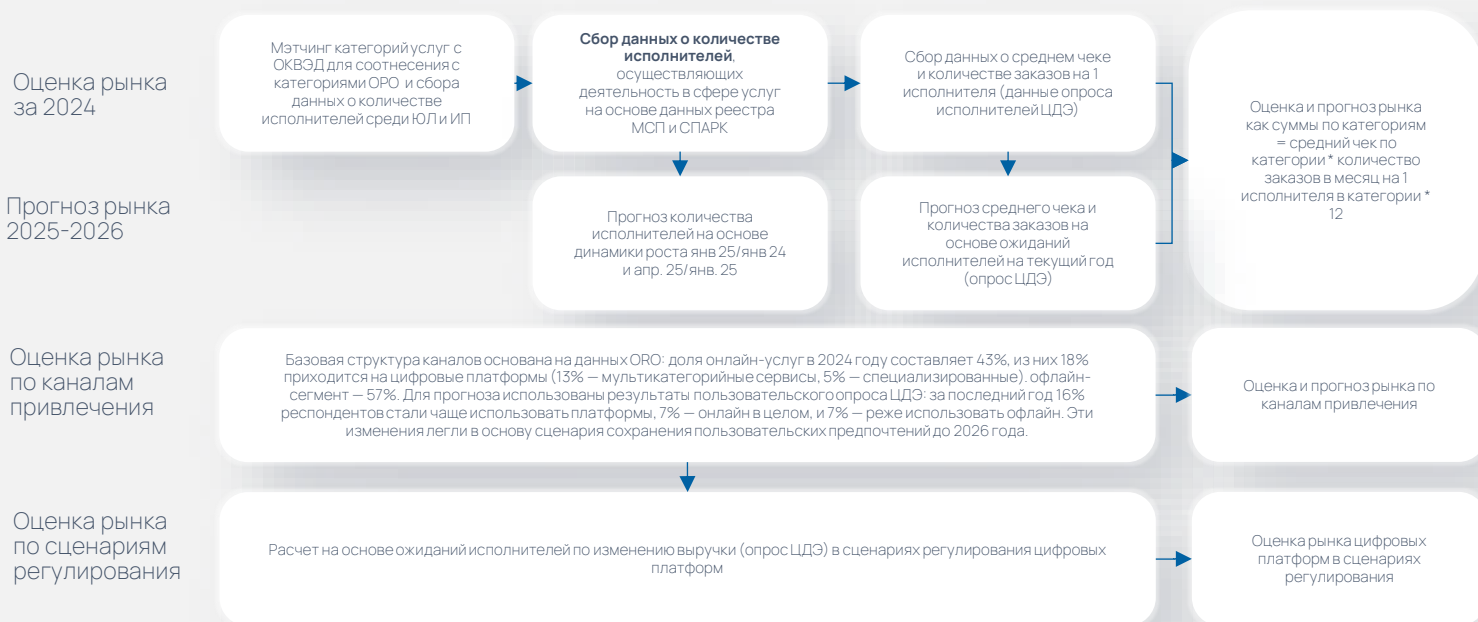


**74%**  
живут с партнерами

Большинство исполнителей бытовых услуг проживают не одни (82%), а каждый десятый (10%) живет в домохозяйстве, насчитывающем 5 и более человек.

Подавляющее большинство тех, кто живет не один, проживают вместе с партнерами (74%). 57% исполнителей услуг представлены семьями с детьми.

36% домохозяйств имеют средний доход в размере до 80 тыс. рублей, при этом в расчете на одного человека средний доход в размере свыше 50 тыс. рублей приходится на 39% исполнителей.



/08

Примечания





- [1] Ч. 5 ст. 2 Проекта Федерального закона «Об особенностях регулирования платформенной занятости в Российской Федерации».
- [2] Ч. 4 ст. 1 Проекта Федерального закона «Об особенностях регулирования платформенной занятости в Российской Федерации».
- [3] П. 12 ст. 2 Проекта Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации». URL: <https://regulation.gov.ru/Regulation/Npa/PublicView?npaID=152517>.
- [4] Абз. 3 п. 17 Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29.05.2018 № 15.
- [5] Абз. 5 п. 17 Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29.05.2018 № 15.
- [6] Работа водителем по вашему расписанию, URL: <https://pro.yandex/shift-work/>.
- [7] Как выйти на подработку. URL: <https://smena.yandex.ru/>.
- [8] Удобное расписание. URL: [https://eda.yandex.ru/partner/rabota/rabota\\_kurerom\\_svoobodniy\\_grafik](https://eda.yandex.ru/partner/rabota/rabota_kurerom_svoobodniy_grafik).
- [9] УПРАВЛЯЙ СВОИМ ВРЕМЕНЕМ. URL: <https://naimix.ru/>.
- [10] Drive when you want, make what you need. URL: <https://www.uber.com/us/en/drive/>.
- [11] What does delivering using Wolt offer that traditional delivery jobs don't? URL: <https://explore.wolt.com/en/aut/couriers>.
- [12] Register as a Tasker. URL: <https://www.taskrabbit.com/become-a-tasker>.
- [13] П. 1 ст. 29 Федеральный закон от 29.12.2022 № 580-ФЗ (ред. от 24.06.2023) «Об организации перевозок пассажиров и багажа легковым такси в Российской Федерации, о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации». Заочное решение Заволжского районного суда города Ярославля от 15.11.2024 по делу № 2-1226/2024 (УИД 76RS0022-01-2024-001286-93). Заочное решение Богородского городского суда Нижегородской области от 24.06.2024 № 2-747/2024~М-234/2024 (УИД 52RS0011-01-2024-000418-97).
- [14] Заочное решение Заволжского районного суда города Ярославля от 15.11.2024 по делу № 2-1226/2024 (УИД 76RS0022-01-2024-001286-93).
- [15] Para. 9 of the Preamble of the Directive (EU) 2024/2831 of the European Parliament and of the Council of 23 October 2024 on improving working conditions in platform work.
- [16] Например, Algorithmic Management in Organizations? From Edge Case to Center Stage. URL: <https://www.annualreviews.org/content/journals/10.1146/annurev-orgpsych-110622-070928>. Maurizio Curtarelli, Emmanuelle Brun. Workforce management in the digital era Implications for occupational safety & health. URL: <https://oa.inapp.gov.it/server/api/core/bitstreams/9d25cec6-3321-4cd6-8139-c250f79278dd/content>.
- [17] URL: <https://entregador.ifood.com.br/wp-content/uploads/2023/02/Termo-de-uso.pdf>.
- [18] How Chinese Delivery Riders Survive and Thrive in the Platform Economy. URL: [https://knowledge.uchicago.edu/record/14663/files/LP\\_Final\\_Draft\\_-\\_Jessie\\_Zhang.pdf](https://knowledge.uchicago.edu/record/14663/files/LP_Final_Draft_-_Jessie_Zhang.pdf).
- [19] Platform Access Agreement. URL: <https://tb-static.uber.com/prod/reddog/country/UnitedStates/licensed/f5f1f4a9-4e6d-4810-8aa3-21b663290294.pdf>.
- [20] Новый алгоритм, учитывающий отмены поездок, поможет сдерживать цены на такси. URL: <https://yandex.ru/company/news/03-13-03-2024>.
- [21] Как получить приоритет в распределении заказов. URL: <https://pro.yandex.ru/ru-ru/moskva/knowledge-base/delivery-foot/app/courier-priority>.
- [22] Вопросы и ответы. Как найти подходящее задание. URL: <https://smena.yandex.ru/podrabotka>.
- [23] Автоматическое наполнение заявок исполнителями с гарантией. URL: <https://gigwork.ru/>.
- [24] Огромный выбор подработок. URL: <https://www.jamjob.ru/>.
- [25] How TaskRabbit Works: Business & Revenue Model Explained. URL: <https://oyelabs.com/taskrabbit-business-model/>.
- [26] Счетчик заказов. URL: <https://yandex.ru/support/uslugi-masters/ru/orders-counter.html>.
- [27] Условия использования. URL: <https://profi.ru/documents/terms-of-use/>.
- [28] Directive (EU) 2024/2831 of the European Parliament and of the Council of 23 October 2024 on improving working conditions in platform work (Text with EEA relevance). URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L\\_202402831](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202402831).
- [29] Art. 2(1) (a) of the Directive (EU) 2024/2831 of the European Parliament and of the Council of 23 October 2024 on improving working conditions in platform work (Text with EEA relevance).
- [30] См., например, регламентацию использования алгоритмов: Anti-Monopoly Law of the People's Republic of China, 2007 (amended, 2022). URL: <https://www.chinalawtranslate.com/en/anti-monopoly-law-2022/>; Guidelines for Anti-monopoly in the Platform Economy, 2021. URL: [https://www.gov.cn/xinwen/2021-02/07/content\\_5585758.htm](https://www.gov.cn/xinwen/2021-02/07/content_5585758.htm); Regulations on Network Data Security Management, 2024. URL: [https://www.gov.cn/zhengce/content/202409/content\\_6977766.htm](https://www.gov.cn/zhengce/content/202409/content_6977766.htm).

- [31] См.: Projeto de Lei Complementar PLP 12/2024. URL: <https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=2419243>, а также анализ бразильского подхода: Emerging trends in the regulation of platform work in Brazil a preliminary report // Rafael A. F. Zanatta, Vinicius Fernandes Silva, Victor Barcellos – DataPrivacyBR Research, 2024. URL: [https://www.dataprivacybr.org/wp-content/uploads/2024/03/regulation-of-platform-work\\_bydataprivacybrasil.pdf](https://www.dataprivacybr.org/wp-content/uploads/2024/03/regulation-of-platform-work_bydataprivacybrasil.pdf).
- [32] П. 2 ч. 2 ст. 16 Проекта Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации».
- [33] Яндекс Еда вводит мониторинг скорости для велокурьеров. URL: <https://yandex.ru/company/news/16-06-2022>.
- [34] Why you should use the best possible GPS route. URL: <https://delivery.glovoapp.com/al/blog/gps-fraud/>. Glovo order tracking. URL: [https://www.accio.com/plp/glovo\\_order\\_tracking#:~:text=Glovo's%20tracking%20system%20initially%20relied,to%20follow%20orders%20with%20precision](https://www.accio.com/plp/glovo_order_tracking#:~:text=Glovo's%20tracking%20system%20initially%20relied,to%20follow%20orders%20with%20precision).
- [35] Optimising the Wolt Partner app – Android. URL: <https://www.partnersbaltics.com/optimising-the-wolt-partner-app-android#:~:text=Tasks%20you%20receive%20on%20the,the%20%22Wolt%20Partner%22%20app>.
- [36] A world-class delivery and pickup solution for your business. URL: <https://merchants.deliveroo.com/what-we-offer/delivery>.
- [37] Новые технологии для безопасных поездок. URL: <https://taxi.yandex.ru/blog/tech-for-safety>.
- [38] Driving Safety Forward. URL: <https://www.uber.com/fr/en/ride/safety/>.
- [39] How to prevent poor location tracking. URL: <https://help.lyft.com/hc/en-us/all/articles/115013081228-How-to-prevent-poor-location-tracking>.
- [40] Tips for Building Smooth Live Tracking. URL: <https://www.gojek.io/blog/tips-for-building-smooth-live-tracking>.
- [41] См., напр.: Fair work United States Ratings 2025. URL: [https://fair.work/wp-content/uploads/sites/17/2025/03/Fairwork-US-2025-Report\\_Web-2.pdf](https://fair.work/wp-content/uploads/sites/17/2025/03/Fairwork-US-2025-Report_Web-2.pdf). P. 22.
- [42] Условия использования Авито. URL: <https://www.avito.ru/legal/rules/terms-of-use/>.
- [43] Условия использования сервиса «Яндекс Услуги». URL: [https://yandex.ru/legal/uslugi\\_termsofuse/](https://yandex.ru/legal/uslugi_termsofuse/).
- [44] Запрещенные товары и услуги. URL: <https://help.youla.ru/level-2/zapreshchennye-tovary-i-uslugi>.
- [45] Условия использования. URL: <https://profi.ru/documents/terms-of-use/?srsitid=AfmBOoraMj-OZ5MyIRX4zad2EFJrsX2ozWTQ8gr0nnsBf6z1nNemM5sU>.
- [46] Mentions légales. URL: <https://www.leboncoin.fr/dc/cgu>.
- [47] General Terms and Conditions of Use for Classified Ads. URL: [https://themen.kleinanzeigen.de/nutzungsbedingungen/?utm\\_source=google&utm\\_medium=organic&utm\\_campaign=themen](https://themen.kleinanzeigen.de/nutzungsbedingungen/?utm_source=google&utm_medium=organic&utm_campaign=themen).
- [48] Gumtree Terms of Use. URL: <https://www.gumtree.com/termsfuse>.
- [49] Terms of Use. URL: <https://help.olx.in/hc/en-us/articles/10957378342173-Terms-of-Use>.
- [50] Angi Pro Terms. URL: <https://legal.angi.com/>.
- [51] hipages Pty Ltd Terms & Conditions. URL: [https://hipages.com.au/content/trade\\_terms\\_conditions\\_220113](https://hipages.com.au/content/trade_terms_conditions_220113).
- [52] Para. 20 of the Preamble of the Directive (EU) 2024/2831 of the European Parliament and of the Council of 23 October 2024 on improving working conditions in platform work.
- [53] См. Chapt. 3, 4 of the Interim Measures for the Administration of Online Taxi Booking Services, 2016 (amend. 2022). URL: [https://www.gov.cn/zhengce/2022-12/06/content\\_5730384.htm](https://www.gov.cn/zhengce/2022-12/06/content_5730384.htm), а также общий анализ китайского подхода: см.: См.: Digital Labour Platforms and Labour Protection in China // International Labour Organization. URL: <https://webapps.ilo.org/static/english/intserv/working-papers/wp011/index.html>. [53] Условия использования сервиса Яндекс.Taxi (Яндекс Go). URL: [https://yandex.com/legal/yandexgo\\_termsofuse/#index\\_\\_russia\\_ru](https://yandex.com/legal/yandexgo_termsofuse/#index__russia_ru).
- [54] Оферта на оказание Услуг. URL: [https://yandex.ru/legal/smena\\_offer/](https://yandex.ru/legal/smena_offer/).
- [55] Can I share my account with friends? URL: <https://help.uber.com/driving-and-delivering/article/can-i-share-my-account-with-friends?nodeId=be1892e8-5a70-4397-8332-b235a99aac88>.
- [56] Can someone else ride on my behalf (substitute)? URL: <https://riders.deliveroo.it/en/support/tips/can-someone-else-ride-on-my-behalf-substitute>.
- [57] Соглашение об использовании ресурса YouDo.com. URL: <https://youdo.com/static/terms/terms-05-03-2025.pdf>.
- [58] Art. 77-6(1) of Industrial Accident Compensation Insurance Act. Cit. from. Kim K., Namgoong J. Op. cit. P. 360.
- [59] Art. 77-6(1) of Industrial Accident Compensation Insurance Act. Cit. from. Kim K., Namgoong J. The Republic of Korea: Old Regulations and New Challenges in the World of Work // The Cambridge Handbook of Technological Disruption in Labour and Employment Law. Cambridge, 2024. P. 360.

- [60] Что делать, если меня просят выполнить задание, о котором изначально не договаривались? URL: <https://smena.yandex.ru/>.
- [61] Правила электронной площадки «Наймикс». URL: [https://cms.naimix.info/uploads/Pravila\\_EP\\_red\\_3\\_17\\_s\\_03\\_03\\_2025\\_02197b44c4.pdf](https://cms.naimix.info/uploads/Pravila_EP_red_3_17_s_03_03_2025_02197b44c4.pdf).
- [62] Terms of Use. URL: [https://kwork.com/terms\\_of\\_service](https://kwork.com/terms_of_service).
- [63] Как пользователь оплачивает поездку. URL: <https://pro.yandex.ru/ru-ru/moskva/knowledge-base/taxi/income-diff/order-types>.
- [64] Какой доход у меня будет со сменой. Как я получу выплату после выполнения задания. URL: <https://smena.yandex.ru/>.
- [65] Правила электронной площадки «Наймикс». URL: [https://cms.naimix.info/uploads/Pravila\\_EP\\_red\\_3\\_17\\_s\\_03\\_03\\_2025\\_02197b44c4.pdf](https://cms.naimix.info/uploads/Pravila_EP_red_3_17_s_03_03_2025_02197b44c4.pdf).
- [66] Пользовательское соглашение. URL: [https://mygig.ru/legal/terms\\_of\\_use](https://mygig.ru/legal/terms_of_use).
- [67] Пользовательское соглашение. URL: [https://kwork.ru/terms\\_of\\_service](https://kwork.ru/terms_of_service).
- [68] URL: <https://www.upwork.com/legal>.
- [69] How to pay a pro with Thumbtack Pay? URL: <https://help.thumbtack.com/article/pay-a-pro-through-thumbtack>.
- [70] Страхование поездок. URL: <https://taxi.yandex.ru/support/taxi-all-app/security/insurance.html>.
- [71] Insurance to help protect you. URL: <https://www.uber.com/us/en/drive/insurance/>.
- [72] Оферта о порядке использования сервиса «Безопасная сделка на Авито». URL: <https://www.avito.ru/legal/rules/safe-deal>.
- [73] Сделка без риска. URL: <https://youdo.com/sbr>.
- [74] GetNinjas (NINJ3): business model, operation and prospects. URL: <https://monitormercantil.com.br/getninja-ninj3-modelo-de-negocio-operacao-e-perspectivas/>.
- [75] Sec. 18 of THE RAJASTHAN PLATFORM BASED GIG WORKERS (REGISTRATION AND WELFARE) BILL, 2023. URL: [https://aioe.in/wp-content/uploads/2023/09/Gig\\_Workers\\_Bill\\_2023\\_1690274461.pdf](https://aioe.in/wp-content/uploads/2023/09/Gig_Workers_Bill_2023_1690274461.pdf).
- [76] П. 12 ст. 2 Проекта Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации».
- [77] Правила и стандарты сервисов Яндекс Еда и Маркет Деливери для Партнеров. URL: [https://yandex.ru/legal/eda\\_standarts\\_partners/](https://yandex.ru/legal/eda_standarts_partners/).
- [78] ДОГОВОР НА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА К СЕРВИСУ ЯНДЕКС.ТАКСИ. URL: [https://yandex.ru/legal/taxi\\_offer/](https://yandex.ru/legal/taxi_offer/).
- [79] Оферта на оказание Услуг. URL: [https://yandex.ru/legal/smena\\_offer/](https://yandex.ru/legal/smena_offer/).
- [80] Policies. URL: <https://merchants.deliveroo.com/legal/policies>.
- [81] Условия использования Авито. URL: <https://www.avito.ru/legal/rules/terms-of-use/>.
- [82] ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ САЙТА MYGURU. URL: <https://myguru.ru/docs/doc4.pdf>.
- [83] Directive № 2024/2831. Preamble. Par. 8. URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L\\_202402831](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202402831).
- [84] П. 1 ч. 1 ст. 16 Проекта Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации». URL: <https://regulation.gov.ru/Regulation/Npa/PublicView?npaID=152517>.
- [85] См., например – США: Sec. 7452 – 7457, 7459, 7461 of Business and Professions Code of California. URL: [https://leginfo.ca.gov/faces/codes\\_displayexpandedbranch.xhtml?tocCode=BPC&division=3.&title=&part=&chapter=10.5.&article=](https://leginfo.ca.gov/faces/codes_displayexpandedbranch.xhtml?tocCode=BPC&division=3.&title=&part=&chapter=10.5.&article=;); Китай: см.: Interim Measures for the Administration of Online Taxi Booking Services, 2016 (amend. 2022). URL: [https://www.gov.cn/zhengce/2022-12/06/content\\_5730384.htm](https://www.gov.cn/zhengce/2022-12/06/content_5730384.htm); Индия: Motor Vehicles Aggregator Guidelines, 2020. URL: [https://morth.nic.in/sites/default/files/notifications\\_document/Motor%20Vehicle%20Aggregators27112020150046.pdf](https://morth.nic.in/sites/default/files/notifications_document/Motor%20Vehicle%20Aggregators27112020150046.pdf); Бразилия: см.: Projeto de Lei Complementar PLP 12/2024. URL: <https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=2419243>; Южная Корея: Enforcement Decree of the Industrial Accident Compensation Insurance Act. URL: <https://law.go.kr/LSW/eng/engLsSc.do?menuId=2&section=lawNm&query=industrial+accident&x=0&y=0#liBgcolor3>.
- [86] ДОГОВОР НА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА К СЕРВИСУ ЯНДЕКС.ТАКСИ. URL: [https://yandex.ru/legal/taxi\\_offer/](https://yandex.ru/legal/taxi_offer/).
- [87] Ngai Keung Chan. The Rating Game: The Discipline of Uber's UserGenerated Ratings. URL: [https://www.researchgate.net/publication/332114372\\_The\\_Rating\\_Game\\_The\\_Discipline\\_of\\_Uber's\\_User-Generated\\_Ratings](https://www.researchgate.net/publication/332114372_The_Rating_Game_The_Discipline_of_Uber's_User-Generated_Ratings).
- [88] How Our Latest Pilot Aims to Make Our Rewards Program Even More Flexible. URL: <https://about.doordash.com/en-us/news/making-our-rewards-program-even-more-flexible>.
- [89] Как устроен уровень сервиса на Авито Услугах. URL: <https://www.avito.ru/blog/kak-ustroen-uroven-servisa-na-avito-uslugah>.
- [90] Как рассчитывается рейтинг. URL: <https://yandex.ru/support/uslugi-masters/ru/reviews/rating>.
- [91] Para 44 of Preamble of Directive (EU) 2024/2831 of the European Parliament and of the Council of 23 October 2024 on improving working conditions in platform work (Text with EEA relevance). URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L\\_202402831](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202402831).
- [92] П. 5 ч. 2 ст. 16 Проекта Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации».

- [93] Как формируется цена поездки. URL: [https://go.yandex.ru\\_ru/lp/detailed-price-info#options\\_group](https://go.yandex.ru_ru/lp/detailed-price-info#options_group).
- [94] Uber's upfront pricing, explained. URL: [https://www.uber.com/us/en/ride/how-it-works/upfront-pricing/?from\\_challenge=1](https://www.uber.com/us/en/ride/how-it-works/upfront-pricing/?from_challenge=1).
- [95] How to estimate the cost of a Lyft ride. URL: <https://help.lyft.com/hc/en-us/all/articles/115013080308-How-to-estimate-the-cost-of-a-Lyft-ride>.
- [96] Приложение для поиска подработки Яндекс Смена. URL: <https://smena.yandex.ru/>.
- [97] Работайте в свое удовольствие. URL: <https://kwork.ru/for-sellers>.
- [98] How Pricing Guidance Works on Taskrabbit. URL: <https://www.taskrabbit.com/blog/how-pricing-guidance-works-on-taskrabbit>.
- [99] Платформа Авито Услуги запустила инструмент оценки стоимости услуг. URL: [https://www.avito.ru/company/press/services\\_price](https://www.avito.ru/company/press/services_price).
- [100] Разместить заказ. URL: <https://yandex.ru/support/uslugi/ru/place-order>.
- [101] How to price my services. URL: <https://help.thumbtack.com/article/price-my-services>.
- [102] Directive № 2024/2831. Preamble. Par. 8. URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L\\_202402831](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202402831); См. промежуточную версию проекта Директивы: Proposal for a DIRECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on improving working conditions in platform work (COM/2021/762 final). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52021PC0762>. См. промежуточную версию проекта Директивы: Proposal for a DIRECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on improving working conditions in platform work (COM/2021/762 final). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52021PC0762>.
- [103] Законопроект штата Раджастан: Rajasthan Platform Based Gig Workers (Registration and Welfare) Bill, 2023. URL: [https://aioe.in/wp-content/uploads/2023/09/Gig\\_Workers\\_Bill\\_2023\\_1690274461.pdf](https://aioe.in/wp-content/uploads/2023/09/Gig_Workers_Bill_2023_1690274461.pdf).
- [104] См. Art. 19 of the Interim Measures for the Administration of Online Taxi Booking Services, 2016 (amend. 2022). URL: [https://www.gov.cn/zhengce/2022-12/06/content\\_5730384.htm](https://www.gov.cn/zhengce/2022-12/06/content_5730384.htm).
- [105] Тренировочный курс в Яндекс Про. URL: <https://pro.yandex.ru/ru-ru/moskva/knowledge-base/taxi/common/attestation?section=%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B9-%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81-%D0%B2-%D1%8F%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81-%D0%BF%D1%80%D0%BE>.
- [106] Как проходит обучение курьеров в Яндекс Еде, Деливери Клуб и Сбермаркете? URL: <https://dzen.ru/a/YgLwCJ73d1GYhJnS>.
- [107] Safety and training courses. URL: <https://riders.deliveroo.it/en/news/training>.
- [108] Learning Hub Freelancer microlearning. URL: <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/35199491222803-Learning-Hub>.
- [109] Urban Company Business Model. URL: <https://merchants.deliveroo.com/legal/terms>.
- [110] Как получать заказы на Авито. URL: <https://www.avito.ru/b2b/academy-services/>.
- [111] Directive № 2024/2831. Preamble. Par. 8. URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L\\_202402831](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202402831).
- [112] П. 7 ч. 2 ст. 16 Проекта Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации»
- [113] Sec. 7 of the Motor Vehicles Aggregator Guidelines, 2020. URL: [https://morth.nic.in/sites/default/files/notifications\\_document/Motor%20Vehicle%20Aggregators27112020150046.pdf](https://morth.nic.in/sites/default/files/notifications_document/Motor%20Vehicle%20Aggregators27112020150046.pdf).
- [114] Sec. 7459 of Business and Professions Code of California. URL: [https://leginfo.ca.gov/faces/codes\\_displayexpandedbranch.xhtml?tocCode=BPC&division=3.&title=&part=&chapter=10.5.&article=](https://leginfo.ca.gov/faces/codes_displayexpandedbranch.xhtml?tocCode=BPC&division=3.&title=&part=&chapter=10.5.&article=).
- [115] Как стать курьером. URL: [https://eda.yandex.ru/partner/rabota/rabota\\_prilozhenie](https://eda.yandex.ru/partner/rabota/rabota_prilozhenie).
- [116] Яндекс Гараж — арендуйте авто для такси от проверенных парков. URL: <https://garage.yandex.ru/>.
- [117] Need a car? You've got options. <https://www.uber.com/gb/en/drive/vehicle-solutions/>.
- [118] Find work that suits you. URL: <https://riders.deliveroo.com/en/apply>.
- [119] FAQ for Wolt courier partners. URL: <https://explore.wolt.com/en/fin/couriers/faq>.
- [120] § 7-808 of Subchapter H of Chapter 7 of Title 6 of the Rules of the City of New York. URL: <https://codelibrary.amlegal.com/codes/newyorkcity/latest/NYCrules/0-0-0-20661>.
- [121] Transportation Network Company (TNC) Notice of Driver Rights under the Washington State Minimum Wage Act. URL: [https://www.lni.wa.gov/workers-rights/\\_docs/Notice-of-Rights-English.pdf](https://www.lni.wa.gov/workers-rights/_docs/Notice-of-Rights-English.pdf).
- [122] П. 8 ч. 2 ст. 16 Проекта Федерального закона «О платформенной экономике в Российской Федерации».
- [123] Оферта на оказание Услуг корпоративным клиентам сервиса Яндекс.Такси для бизнеса. URL: [https://yandex.ru/legal/corporate\\_general\\_offer/](https://yandex.ru/legal/corporate_general_offer/).
- [124] Оферта на заключение договора агентирования и оказания услуг по предоставлению доступа к Сервису «Яндекс Смена». URL: [https://yandex.ru/legal/oferta\\_smena\\_general/](https://yandex.ru/legal/oferta_smena_general/).
- [125] Правила электронной площадки «Наймикс». URL: [https://cms.naimix.info/uploads/Pravila\\_EP\\_red\\_3\\_17\\_s\\_03\\_03\\_2025\\_02197b44c4.pdf](https://cms.naimix.info/uploads/Pravila_EP_red_3_17_s_03_03_2025_02197b44c4.pdf).

[126] Пользовательское соглашение. URL: [https://kwork.ru/terms\\_of\\_service](https://kwork.ru/terms_of_service).

[127] Общие правила. URL: <https://support.work-zilla.com/rules>.

[128] Urban Company Business Model: Founders, Revenue Model, Target Market, and Value Proposition 2024. URL: <https://thekarostartup.com/urban-company-business-model/>.

[129] Delivery Service. URL: <https://merchants.deliveroo.com/legal/terms>.

[130] URL: <https://www.upwork.com/legal>.

[131] General Terms and Conditions. URL: <https://glovoapp.com/docs/en/legal/terms-partners/>.

[132] Оферта на платные услуги. URL: <https://www.avito.ru/legal/rules/services-agreement>.

[133] Условия использования сервиса «Яндекс Услуги». URL: [https://yandex.ru/legal/uslugi\\_termsofuse/](https://yandex.ru/legal/uslugi_termsofuse/).

[134] GetNinjas (NINJ3): modelo de negócio, operação e perspectivas. URL: <https://monitormercantil.com.br/getnijas-ninj3-modelo-de-negocio-operacao-e-perspectivas/>.

[135] Договор для специалистов и организаций. URL: <https://profi.ru/documents/raznoe/oferta/>.

[136] URL: <https://www.thumbtack.com/terms/>.

[137] URL: <https://soomgo.com/terms/usage/2025-01-01>.

[138] URL: 6,000,000 American Depositary Shares. URL: [https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1525494/000114420414018728/v373074\\_424b4.htm](https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1525494/000114420414018728/v373074_424b4.htm).

[139] Neue Konditionen seit dem 3. März 2025. URL: [https://themen.kleinanzeigen.de/gebuehren-kleinanzeigen-gewerbliche-nutzer/?utm\\_source=google&utm\\_medium=organic&utm\\_campaign=themen](https://themen.kleinanzeigen.de/gebuehren-kleinanzeigen-gewerbliche-nutzer/?utm_source=google&utm_medium=organic&utm_campaign=themen).

[140] Вы платите лицензионное вознаграждение Компании.  
<https://profi.ru/documents/raznoe/oferta/?srsId=AfmBOor2yTllcQBeqz4A4d67B2pmzMVTNN-Av-XAe5T01LUysc-cA0YC>.