

تیر ۱۴۰۱
مسلسل: ۱۸۲۸۷

سیاست‌های تنظیم‌گری سکوه‌های دیجیتال ۱. مفهوم، فرصت‌ها، چالش‌ها و ضرورت‌ها



دفتر مطالعات فرهنگ و آموزش



مرکز پژوهش‌ها
مجلس شورای اسلامی

شماره مسلسل: ۱۸۲۸۷

کد موضوعی: ۲۷۰

شناسنامه گزارش

عنوان گزارش: سیاست‌های تنظیم‌گری سکوهای دیجیتال ۱. مفهوم، فرصت‌ها، چالش‌ها و ضرورت‌ها

نام دفتر: مطالعات فرهنگ و آموزش (گروه رسانه، ارتباطات جمعی و فضای مجازی)

تهیه و تدوین‌کنندگان: امین زاده‌حسین، مهدی رعایانی

ناظران علمی: سیدعلی محسنیان، موسی بیات، کامیل قیدرلو

اظهار نظرکنندگان: افشین حیدرپور، عبدالرحیم قاسمی نژاد

ویراستار تخصصی: _____

ویراستار ادبی: _____

واژه‌های کلیدی:

۱. سکوهای دیجیتال

۲. تنظیم‌گری سکوهای دیجیتال



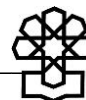
تاریخ انتشار: ۱۴۰۱/۴/۱۰

به نام خدا

فهرست مطالب

۱	چکیده مدیریتی.....
۲	مقدمه.....
۳	۱. ادبیات موضوع سکو.....
۳-۱	۱-۱. تعریف سکو.....
۳-۲	۱-۲. انواع سکوها.....
۳-۳	۱-۳. ویژگی‌های سکو.....
۳-۱-۱	۱-۳-۱. مدل کسب درآمد.....
۳-۲-۱	۱-۳-۲. رابطه متقابل کاربران و ارائه‌دهندگان.....
۳-۳-۱	۱-۳-۳. مدیریت الگوریتمی از طریق رتبه‌بندی و ردیابی.....
۳-۳-۴	۱-۳-۴. دوقطبی درآمدی مشاغل.....
۳-۳-۵	۱-۳-۵. دوقطبی شفافیت.....
۳-۳-۶	۱-۳-۶. زنجیره ارزش غیرخطی.....
۳-۳-۷	۱-۳-۷. اثرات خارجی.....
۲	۲. فرصت‌ها.....
۲-۱	۲-۱. افزایش بهره‌وری (بهبود و ارتقای عملکرد بازار در بستر سکو).....
۲-۲	۲-۲. انعطاف‌پذیری بازار کار و مزیت‌های آن برای نیروی کار.....
۲-۳	۲-۳. ایجاد بستر مناسب برای ارتقای کسب‌وکارهای کوچک و بهره‌مندی از ظرفیت آنها.....
۲-۴	۲-۴. تسهیل تعامل در بازار.....
۲-۵	۲-۵. استانداردسازی فعالیت‌ها و تخصصی‌تر شدن خدمات.....

۱۵.....	۲-۶. ایجاد فرصت‌های شغلی جدید.....
۱۵.....	۲-۷. ایجاد اثرات شبکه‌ای.....
۱۶.....	۳. چالش‌ها.....
۱۶.....	۳-۱. چالش‌های مرتبط با قانونگذاری.....
۱۸.....	۳-۲. چالش‌های مدیریتی و حاکمیتی.....
۲۰.....	۳-۳. چالش‌های مرتبط با انعطاف‌پذیری سکو.....
۲۲.....	۳-۴. چالش‌های مرتبط با ایفای حقوق نیروی کار.....
۲۴.....	۳-۵. انحصاری شدن سکوها.....
۲۵.....	۳-۶. دسترسی بی‌ضابطه و بیش از حد سکوها به اطلاعات.....
۲۶.....	۳-۷. چالش‌های محتوایی.....
۲۷.....	۳-۸. بی‌مسئولیتی و عدم پاسخگویی.....
۲۷.....	۳-۹. چالش‌های تأمین اجتماعی.....
۲۸.....	۴. ضرورت تنظیم‌گری سکوها.....
۲۹.....	۴-۱. رشد سریع و فزاینده سکوها و تحولات ناشی از آن.....
۳۰.....	۴-۲. وجود چالش‌ها و مخاطرات.....
۳۲.....	جمع‌بندی و نتیجه‌گیری.....
۳۵.....	منابع و مآخذ.....



سیاست‌های تنظیم‌گری سکوه‌های دیجیتال

۱. مفهوم، فرصت‌ها، چالش‌ها و ضرورت‌ها

چکیده مدیریتی

علی‌رغم مطالعات گسترده‌ای که در مورد تنظیم‌گری اینترنت و فضای مجازی صورت گرفته است، اما بحث تنظیم‌گری سکوها (پلتفرم) مفهومی نسبتاً جدید محسوب می‌شود که طی چند سال اخیر مورد توجه سیاستگذاران و محققان این عرصه قرار گرفته است. سکوه‌های اینترنتی مانند هر پدیده دیگر، مجموعه‌ای از فرصت‌ها و چالش‌ها را در حوزه‌های سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی به وجود آورده‌اند. از این رو لازمه بهره بردن از فرصت‌ها و مواجهه با این چالش‌ها، بررسی و در نظر گرفتن تمامی جوانب متصور برای آن است تا سیاستگذار بتواند با آگاهی کافی و در نظر گرفتن تمامی جوانب و الزامات، بهترین تصمیم‌ها را اتخاذ نماید. نتیجه بررسی‌های صورت گرفته در این پژوهش نشان می‌دهد که با دو دسته استدلال، تنظیم‌گری خاص برای سکوها ضرورت دارد: دسته اول دلایلی است که بیانگر رشد فزاینده سکوها و اثرگذاری روزافزون آن بر زندگی روزمره مردم است، به نحوی که نمی‌توان نسبت به اثرگذاری آن بی‌تفاوت بود. دسته دوم از دلایل، چالش‌ها و مخاطراتی است که بی‌توجهی و رهاسازی آن در صورت عدم توجه به این پدیده و رهاسازی آن، می‌تواند مشکلات عدیده‌ای را برای جامعه و افراد به وجود آورده و حتی مانع بهره‌مندی کاربران از منافع سکوها شود. از جمله مهم‌ترین این چالش‌ها می‌توان به مواردی مانند گذار به مدل‌های تجاری داده‌محور، شکل‌گیری بازارهای فراملی، عدم مسئولیت‌پذیری سکوها و استفاده از الگوریتم‌های پیچیده در سکوها اشاره کرد. در مجموع باید گفت که علی‌رغم ظرفیت فراوانی که سکوها در ارائه خدمات گوناگون اجتماعی نظیر خدمات ارتباطی، خدمات مالی، خدمات بازارگاهی، خدمات آموزش و سلامت و... به وجود آورده‌اند، با وجود این، حاکمیت نظامات اجتماعی رایج را با چالش‌های جدی مواجه ساخته‌اند. لذا با در نظر گرفتن مجموع این فرصت‌ها و چالش‌ها، مسئله اصلی این گزارش تبیین سیاست‌های تنظیم‌گرانه سکوه‌های دیجیتال است تا براساس آن نهاد قانونگذار، نهادهای تنظیم‌گر، نهادهای اجرایی و نهادهای تسهیل‌گر به ایفای نقش و مأموریت‌های خود متناسب با زیست‌بوم نوآورانه سکویی اقدام نمایند.

به‌طور خلاصه در این گزارش براساس مفهوم‌شناسی سکوه‌های دیجیتال و مصادیق و انواع آنها، می‌توان به افزایش بهره‌وری (بهبود و ارتقای عملکرد بازار در بستر سکو)، ایجاد بستر مناسب برای ارتقای کسب‌وکارهای کوچک و بهره‌مندی از ظرفیت‌های آنها، تسهیل تعامل در بازار و ایجاد اثر شبکه‌ای به‌عنوان فرصت و از انحصاری شدن سکوها، دسترسی بی‌ضابطه به داده‌های کاربران، عدم پاسخگویی و چالش‌های محتوایی به‌عنوان اهم چالش‌های مرتبط با سکوه‌های دیجیتال نام برد.

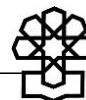
مقدمه

سیر تاریخی فناوری اطلاعات و ارتباطات نشان‌دهنده آن است که حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات فراتر از ابعاد فناورانه رفته و با پیوند عناصر مختلف اجتماعی، امروزه به بستر اصلی ساخت نظامات اجتماعی مبدل گشته تا جایی که فضای مجازی را در امتداد فضای واقعی شکل داده است. در حال حاضر فاوا (فناوری اطلاعات و ارتباطات) به سکوه‌های نرم‌افزاری رسیده و نظام‌های اجتماعی بر بستر چنین سکوهایی در حال شکل‌گیری است (آزادی، ۱۳۹۸). فناوری مبتنی بر سکو در سال‌های اخیر زمینه‌ساز تحولات زیادی در کشورهای مختلف شده است. این فناوری بر اثر گسترش فناوری‌های ارتباطی و اینترنت، مرزهای اقتصادی و اجتماعی را با سرعت بسیار زیادی طی نموده و محدودیت‌های مکانی و زمانی را از بین برده است. سکوها از طریق تسهیل تبادل میان دو یا چند گروه وابسته به یکدیگر، ارزش ایجاد می‌کند. سکوها برای تحقق این تبادل، شبکه‌ای بزرگ و مقیاس‌پذیر ایجاد می‌کنند که متشکل از کاربرها و منابعی است که باید در موقع نیاز در دسترس باشند. این سکوها بازارهای شبکه‌ای و انجمن‌هایی ایجاد می‌کنند که به کاربران اجازه تبادل و برهم‌کنش می‌دهد. (حسن‌پور، ۱۳۹۶، به نقل از Applicoinc)

درواقع ظهور سکو یکی از مهم‌ترین تحولات اقتصادی و اجتماعی عصر کنونی است که می‌توان آن را یک «انقلاب» نامید. مدل سکویی مبنا و عامل موفقیت بسیاری از شرکت‌های بزرگ همانند گوگل، آمازون، مایکروسافت، اوبر، ایربی‌ان‌بی و ای‌بی‌بی است که به سرعت در حال رشد هستند. سکو در حال تغییر دادن حوزه‌های اقتصادی و اجتماعی گوناگون از مراقبت بهداشتی و سلامتی و آموزش گرفته تا انرژی و حکمرانی هستند. مدل جدید سکویی در حال ایجاد تحول در عملکرد شرکت‌های سنتی، واژگون کردن بازارها و تغییر حرفه‌هاست (حسینی و کلانتری، ۱۳۹۹: ۶۲). از این رو توسعه این فناوری‌ها در بسیاری از کشورها مورد توجه قرار گرفته است، اما این فناوری‌ها، وجه دیگری نیز دارند و اگر توسعه آنها تحت نظارت قرار نگیرد، ممکن است به مسائل اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و... جامعه آسیب برسانند. بنابراین تنظیم مقررات مناسب در رابطه با سکوها ضروری است.

با رشد و افزایش قدرت این سکوها در بسیاری از بخش‌ها، عملکرد آنها سوالات جدیدی را در رابطه با مسائل نظارتی و تنظیم‌گری خاص ایجاد کرده است. به‌ویژه در خصوص سکوهایی که در مرزهای قانونی و حقوقی عمل می‌کنند. مثلاً چالش قانون مالکیت معنوی در سکوهایی مانند آپارات و گوگل، قانون کار در سکوه‌های اسنپ و تپسی و مسئله حریم خصوصی در سکوه‌های پیام‌رسان نظیر فیس‌بوک از جمله این مسائل و چالش‌ها هستند. برخی از این سکوها از نظر قانونی مختل‌کننده‌تر از سایرین هستند. اما اغلب سکوها ممکن است مسائل نظارتی خاصی را مطرح کنند. (Strowe and Vergote, 2018)

بسیاری از کشورها نیز بر بحث تنظیم‌گری سکوها تأکید دارند و برای سکوها قواعد و قوانین جداگانه‌ای تعیین می‌کنند. به‌عنوان نمونه اتحادیه اروپا قانون مربوط به مسئولیت سکوه‌های دیجیتال را در دستور کار خود قرار داده است. انگلستان نیز به مسائل مرتبط با مسئولیت سکوها و خدمات دیجیتال در حوزه محتوا ورود جدی کرده، به‌نحوی که در گزارش اولیه منتشر شده از سوی دولت انگلستان به ایجاد یک نهاد تنظیم‌گر جدید با حیطه اختیارات وسیع اشاره شده است. همچنین آلمان و فرانسه برای افزایش سرعت و نیز مواجهه فعال با این پدیده، از اکتبر ۲۰۱۵ کمیته مشترکی را



برای تنظیم‌گری سکوها تأسیس کرده‌اند (آزادی، ۱۳۹۸). در واقع وجود چنین مسائلی و چالش‌هایی موجب شده تا قانونگذاران و مقامات سراسر جهان به اهمیت و لزوم تنظیم‌گری سکوها پی برده و تغییراتی را در مقررات موجود اعمال نمایند تا پاسخ خود را به چالش‌های مطرح شده توسط این سکوها جدید بهبود بخشند. بنابراین ظهور و رونق سکوها چالش‌های بسیاری را در برداشته که ضرورت تنظیم‌گری آن را به سیاستگذاران متذکر می‌سازد.

لذا در مجموع باید گفت که سکوها علی‌رغم ظرفیت فراوانی که در ارائه خدمات گوناگون اجتماعی به وجود آورده‌اند، اما حاکمیت نظام‌های اجتماعی را با چالش مواجه کرده‌اند. با در نظر گرفتن مجموع فرصت‌ها و تهدیدهای سکو، مسئله اصلی التفات به ضرورت تنظیم‌گری سکوهاست تا مقدمه وضع و اعمال تنظیم‌گری حاکمیت بر روند فعالیت‌های سکوها باشد. لذا این موضوع مورد مطالبه است که مباحث تنظیم‌گری در زمینه سکوها پیگیری شده و با وضع قوانین و مقررات لازم بسترهای مورد نیاز جهت اعمال حاکمیت و تنظیم‌گری این سکوها توسط سیاستگذاران، فراهم شود.

با توجه به آنچه بیان شد این گزارش به دنبال تبیین ضرورت تنظیم‌گری سکوهاست. در این راستا و پس از مقدمه، جهت آشنایی بیشتر سیاستگذار با مفاهیم ابتدایی سکوها، ذیل عنوان ادبیات موضوع به مطالبی مانند تعریف، انواع و ویژگی‌های سکو اشاره می‌شود. سپس فرصت‌هایی که سکوها فراهم می‌نمایند به‌نحو تفصیلی مورد بررسی قرار می‌گیرد و در ادامه به تبیین چالش‌های سکوها پرداخته خواهد شد. در واقع توجه به مجموعه این فرصت‌ها و چالش‌هاست که ضرورت تنظیم‌گری سکوها را گوشزد می‌نماید که این مهم در بخش آخر گزارش تحت عنوان ضرورت تنظیم‌گری سکوها تنظیم شده است.

۱. ادبیات موضوع سکو

۱-۱. تعریف سکو

امروزه در تحقیقات حوزه مدیریت و اقتصاد، خصوصاً مدیریت فناوری، استفاده از واژه سکو گسترش یافته است. این واژه، مجموعه‌ای از اجزای یک سیستم کلی را توصیف می‌کند که با سایر اجزای سیستم تعامل دارد و به‌صورت مشترک معماری سیستم را شکل می‌دهد و برای توصیف پدیده‌های مدیریتی در سطح محصولات مجزا، سیستم‌های محصول، زنجیره تأمین صنعت، بازارها و صنایع به‌کار می‌رود. (تکچی، ۱۴۰۰)

می‌توان این مفهوم را به‌طور جدی در سه حوزه نظری اقتصاد، مهندسی و فناوری دنبال کرد. در دیدگاه اقتصادی، سکو به‌عنوان بستر یا واسطه‌ای برای بازارهای دوسویه در نظر گرفته می‌شود که خدمات را برای دو گروه متمایز از بازیگران فراهم می‌آورد و بدون وجود سکو، دادوستد بین مشتریان ممکن نیست. در واقع اقتصاددانان به‌دلیل تأثیرات غیرمستقیم شبکه‌ای که ممکن است سکوها ایجاد کنند، به آنها علاقه‌مند شدند: حضور بیشتر کاربران در یک طرف بازار، به کاربران بیشتری در طرف دیگر نیاز دارد (Martens, 2016, 3). در این راستا کمیسیون اتحادیه اروپا سکوها را این‌گونه معرفی می‌کند: «بنگاه‌های اقتصادی که در بازارهای دو یا چندجانبه فعالیت می‌کنند و برای برقراری تعامل میان دو یا چند گروه از مشتریان که متفاوت از هم، اما متکی به هم هستند، از اینترنت بهره می‌برند، با این هدف که دستکم برای یکی از طرفین ارزش ایجاد کنند». (آیبر و فرویدنبرگ، ۲۰۱۹: ۸)

محققان با دیدگاه مهندسی نیز سکو را شامل مجموعه‌ای از مؤلفه‌ها یا محصولات هسته‌ای و اولیه می‌دانند که

پاسخگوی نیازهای گروه اصلی مشتریان است و این مؤلفه‌ها می‌توانند بهبود یافته یا حذف شوند یا بر تعداد آنها از طریق ارائه مؤلفه‌های مکمل افزوده گردد. (پارمحمدی و دیگران، ۱۳۹۶: ۶۹-۷۰)

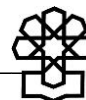
شاید بتوان ادعا کرد که امروزه سکو در حوزه فناوریانه فضای مجازی بیشترین کاربرد را دارد. ایده سکو اساساً از موضوع وب ۲/۰ که قابلیت ایجاد اجتماعات برخط و پیوند بین اجزای مختلف را دارد نشئت گرفته است. وب ۲/۰ بستری را برای مشارکت کاربران به وجود می‌آورد و پس از آن، همه چیز برعهده کاربران است. به این بستر سکو گفته می‌شود. سکو، یک زیرساخت داده - باز است که با یک مدل حکمرانی همراه شده، تعاملات ذی‌نفعان متعدد را هماهنگ کرده و واسطه این تعاملات قرار می‌گیرد. به عبارت دیگر سکو در فضای فناوری، به مجموعه‌ای از فناوری‌ها گفته می‌شود که به‌عنوان پایه مورد استفاده قرار گرفته و دیگر برنامه‌های کاربردی، فرایندها و فناوری‌ها بر بستر آن ایجاد شده و توسعه می‌یابند که شامل بازارگاه‌ها، موتورهای جستجو، رسانه‌های اجتماعی، مجاری انتشار محتوای خلاقانه، فروشگاه‌های اپ، خدمات ارتباطی، نظام‌های پرداخت و... می‌شوند (حسنی و کلانتری، ۱۳۹۹: ۶۲). این مفهوم دربرگیرنده همه انواع محصولات مبتنی بر فناوری، همکاری‌هایی که سیستم‌های چند محصولی ارائه می‌کنند و تبادلات بین مجموعه‌های مجزای مشارکت‌کنندگان بازار است. (جعفرنژاد و دیگران، ۱۳۹۷: ۵۱)

درواقع سکوها چارچوب‌های دیجیتالی چندوجهی هستند که از ترکیب قدرت محاسبه ابری و الگوریتم‌هایی مبتنی بر پردازش داده‌های طیف وسیعی از فعالیت‌های مصرفی، تولیدی و خدماتی به وجود آمده‌اند. سکوها دیجیتالی به زیرساخت‌هایی کلیدی تبدیل شده‌اند که واسطه و شکل‌دهنده معاملات بازار و روابط اکوسیستم هستند. سکوها ساختار قوانین و پارامترهای تعاملات اقتصادی و اجتماعی را مدون کرده و فناوری‌های قابل همکاری (و رابط‌ها) را با ترکیبی از سخت‌افزار، نرم‌افزار و شبکه‌های مجازی ارائه می‌دهند. این ساختار سکوی مدون و مجهز به فناوری به‌عنوان یک بستر پایدار عمل می‌کند که عوامل چندجانبه می‌توانند بر روی آن تعامل داشته باشند و براساس آن، فعالیت و همکاری خویش را تا توسعه کامل اکوسیستم‌های متشکل از شرکت‌های متمرکز، مکمل‌ها و مشتریان ادامه دهند. (Andreoni and Roberts, 2020, 7)

در این زمینه دو ویژگی الزام‌آور برای سکوها قید شده است: نخست، تعامل مستقیم بین دو یا چند وجه متمایز و مشخص را ممکن می‌کنند و دوم، همه وجوه به سکو وابسته هستند. درواقع، سکو در مرکز اکوسیستمی قرار دارد که خود ایجاد کرده و نقش کلیدی در برقراری ارتباط بین طرفین عرضه و تقاضا ایفا می‌کند. سکو در این اکوسیستم کارکردهای متنوعی چون تجمیع عرضه و تقاضا، واسطه‌گری، خلق اثرات شبکه‌ای مثبت، ایجاد شفافیت قیمتی، عرضه کالاها و خدمات متنوع، تسهیل به اشتراک‌گذاری اطلاعات و برقراری سازوکارهای اعتمادزایی، مدیریت قراردادهای و اداره پرداختی‌ها را ایفا می‌کند. (قادری و دیگران، ۱۳۹۸: ۲۰۱)

۲-۱. انواع سکوها

سکوها از جهاتی متفاوت هستند که هم از نظر نفوذی که می‌توانند بر کاربران اعمال کنند و هم نحوه مدیریت آنها اهمیت دارد (Gillespie, 2018, 255). درواقع اهمیت پرداختن به بحث انواع سکوها از این جهت است که نوع سکو بر همه چیز اثر می‌گذارد. تشخیص اینکه هر کسب‌وکار با چه نوع سکویی متناسب است، همیشه یکی از گام‌های اولیه



برای طراحی سکوهاست؛ لذا هماهنگ کردن طراحی سکو با نوع آن، برای موفقیت در این زمینه ضروری است و سکوهایی که نتوانند این کار را به درستی انجام دهند، در رقابت با دیگران عقب می‌مانند (کشانی، ۱۳۹۶). سکوها با توجه به معیارهای متعددی از جمله نوع خدمات ارائه شده، میزان پیچیدگی و میزان دسترسی به منابع، مورد دسته‌بندی قرار گرفته‌اند که به صورت خلاصه در جدول ذیل بیان می‌شود.

جدول ۱. اقسام سکوها براساس معیارهای مختلف

ردیف	معیار دسته‌بندی	اقسام سکوها	نمونه پلتفرم
۱	قالب ارائه خدمت ^۱ (Medium, 2016)	فناوری ^۲	سرویس‌های وب آمازون، مایکروسافت آژور ^۳ و تویلیو ^۴
		محاسباتی ^۵	آی‌اواس اپل، اندروید گوگل یا ویندوز مایکروسافت ^۶
		کاربردی ^۷	جستجوی گوگل، کاباک ^۸ و زنفیت ^۹
		شبکه‌های تعاملی ^{۱۰}	فیس‌بوک و وی‌چت ^{۱۱}
		بازاری ^{۱۲}	ای‌بی، ایربی‌ان‌بی، کیک‌استارتر ^{۱۳} یا آپ‌ورک ^{۱۴}
		خدمات درخواستی (براساس تقاضا) ^{۱۵}	اوبر، مانچری ^{۱۶} و هیل ^{۱۷}
		جمع‌آوری محتوا ^{۱۸}	یوتیوب، ^{۱۹} یلپ ^{۲۰} و تریپ‌ادوایزر ^{۲۱}
		جمع‌آوری داده ^{۲۲}	ویز، ^{۲۳} اوپن‌سیگنال ^{۲۴} و اینسایدسیلز. کام ^{۲۵}
		توزیع محتوا ^{۲۶}	گوگل ادسنس، ^{۲۷} اوت‌برین، ^{۲۸} اسماتو ^{۲۹} و میلنیال مدیا ^{۳۰}

۱. باید توجه داشت که برخی از مدل‌های تجاری عناصر دو یا چند نوع خدمات را ترکیب می‌کنند. برای مثال، بخشی از مدل تجاری آمازون مستلزم فروش مجدد و توزیع اقلام است، اما آمازون همچنین معاملات بین سایر خرده‌فروشان و مصرف‌کنندگان را تسهیل می‌کند (Nooren, Et Al. 2018, 275).

2. Technology Platforms
3. Microsoft Azure
4. Twilio
5. Computing Platforms
6. Microsoft Windows
7. Utility Platforms
8. Kayak
9. Zenefits
10. Interaction Networks
11. Wechat
12. Marketplaces
13. Kickstarter
14. Upwork
15. On-Demand Service Platforms
16. Munchery
17. Heal
18. Content Crowdsourcing Platforms
19. Youtube
20. Yelp
21. Tripadvisor
22. Data Harvesting Platforms
23. Waze
24. Opensignal
25. Insidesales.Com
26. Content Distribution Platforms
27. Google Adsense
28. Outbrain
29. Smaato
30. Millennial Media

ردیف	معیار دسته‌بندی	اقسام سکوها	نمونه پلتفرم
۲	پیچیدگی کار (آیبر و فرویدنبرگ، ۲۰۱۹، ۳۸)	وظایف ساده و مهارت کم	تسکریت ^۱
		کارهای پیچیده و نیازمند مهارت	آپورک و فریلنسر ^۲
۳	دسترسی به منابع (Strowe & Vergote, 2018, 5)	دسترسی به اطلاعات (یا محتوا)	موتورهای جستجوی عمومی مانند گوگل و بینگ ^۳ یا موتورهای جستجوی تخصصی مانند گوگل شاپینگ، کلکوو ^۴ و تونگا ^۵
		دسترسی به داده‌های شخصی و سایر محتواهای «خصوصی»	شبکه‌های اجتماعی مثل فیس‌بوک و لینکدین ^۶
		دسترسی به کالاها یا خدمات ارائه شده توسط اشخاص ثالث	بازارهای آنلاین مانند آمازون، ای‌بی، علی‌بابا، آگرو ^۸ و بوکینگ. کام ^۹
		دسترسی به نیروی کار یا تخصص یا توانایی‌های فکری افراد	مانند تسکریت ^{۱۰} و آپورک
		دسترسی به پول یا سرمایه	سایت‌های تأمین سرمایه جمعی مانند کیک‌استارتر ^{۱۱} و گوفاندمی ^{۱۲} یا سیستم‌های پرداخت مثل پی‌پال، ^{۱۳} مسترکارد ^{۱۴} و بیت‌کوین

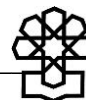
۳-۱. ویژگی‌های سکو

سکو یک ویژگی اصلی و ضروری دارد و آن فراهم کردن یک سیستم میان گروه‌های مختلف کاربران است. این سیستم مجموعه‌ای از اجزا و قانون‌هایی است که در تعاملات میان کاربران استفاده می‌شود. اجزای سکو شامل قطعات سخت‌افزاری، نرم‌افزاری و ماژول‌های خدماتی^{۱۵} است که از طریق یک معماری گردهم آمده‌اند و قانون‌ها، سازوکارهایی هستند که برای مدیریت فعالیت کاربران از آنها استفاده می‌شود (کیال و البدوی، ۱۳۹۷: ۱۱۷). در ادامه به تبیین ویژگی‌های سکو پرداخته شده است.

۳-۱-۱. مدل کسب‌وکار

اولین ویژگی سکو، مدل کسب‌وکار آن است. پیترز و والتی^{۱۶} (۲۰۱۵) سه نوع مدل کسب‌وکار را برای ارائه‌دهندگان خدمات آنلاین مطرح می‌کنند (توجه داشته باشید که سکوها همچنین می‌توانند از ترکیبی از این مدل‌های کسب‌وکار استفاده کنند). این مدل‌های کسب‌وکار بدین شرح است:

۱. TaskRabbit
2. Freelancer
3. Bing
4. Google Shopping
5. Kelkoo
6. Twenga
7. LinkedIn
8. Allegro
9. Booking.Com
10. Taskrabit
11. Kickstarter
12. Gofundme
13. Paypal
14. Mastercard
15. Service Modules
16. Pitts And Walty



۱. پرداخت مستقیم: برخی سکوها در ازای خدمات یا محصول خود از کاربران هزینه می‌گیرد. نمونه‌های مشهور این روش عبارتند از: نتفلیکس (که اشتراک خدمات ویدئویی خود را می‌فروشد) و سیستم‌های تجارت الکترونیکی مانند آمازون مارکت‌پلیس^۱ (جایی که آمازون هزینه معاملات را برای محصولات معامله شده در سکو می‌پردازد).

۲. مدل تبلیغات: سکوها خدماتی ارائه می‌دهند و مصرف‌کنندگان به‌طور غیرمستقیم با قرار گرفتن در معرض تبلیغات درآمد آنها را تأمین می‌کنند. علاوه بر این، با استفاده از داده‌های شخصی، سکوها می‌توانند تأثیر تبلیغات را افزایش دهند.

۳. مدل اعطای دسترسی: در این روش سکوها مبتنی بر مدل دسترسی، توسعه‌دهندگان برنامه‌ها و محتواها را به کاربران متصل (به‌عنوان مثال اپ‌استور اپل) و در ازای آن از توسعه‌دهندگان برنامه و محتوا برای فروش محصول یا خدمات خود به کاربران، هزینه دریافت می‌کنند. به‌طور مشابه، ارائه‌دهنده سکو می‌تواند از کاربران نیز هزینه دریافت کند. بنابراین، این سکو میان تأمین‌کنندگان و مصرف‌کنندگان واسطه می‌شود.

البته در کنار سه روش فوق می‌توان روش چهارمی را نیز اضافه نمود و آن مدل کسب با رشد است. یعنی سکو با هدف ایجاد ارزش آینده از طریق توسعه فناوری سکو و جمع‌آوری کاربران بیشتر بر روی سکو، بدون یک مدل تجاری که باعث ایجاد درآمد پایدار شود، اقدام به فعالیت می‌کند. هرچند در این حالت به‌نظر می‌رسد که سکو تازه‌تأسیس به‌هیچ‌وجه کسب درآمد ندارند، اما هدف اصلی آنها آزمایش یک مدل تجاری یا فناوری، تلاش برای ایجاد انبوهی از کاربران و در عین حال به تعویق انداختن هدف قابلیت مالی است. لذا علی‌رغم فقدان درآمدهای جاری، نقش این نوع سکوها را نباید دست‌کم گرفت، زیرا آنها می‌توانند به‌سرعت رشد کرده و به چالش‌گران آینده سکوها دیگر تبدیل شوند (Nooren, et al., 2018, 269).

۲-۳-۱. رابطه متقابل کاربران و ارائه‌دهندگان

ارزش سکو نزد کاربران یک گروه به‌طور چشمگیری به تعداد کاربران طرف دیگر سکو وابسته است. هنگام راه‌اندازی یک سکو حداقل دو وجهی، حضور هر دو وجه برای شروع و تداوم کار حیاتی است، ولی کدام یک را قبل از دیگری باید به سکو اضافه کرد؟ و چگونه می‌توان کاربران وجهی را بدون حضور کاربران وجه دیگر جذب کرد؟ لذا صاحبان سکو در راه‌اندازی کسب‌وکارهای سکویی، با مسئله‌ای شبیه مسئله مرغ و تخم مرغ مواجهند. کاربران برای استفاده از سکو به دنبال برنامه‌های کاربردی و محتوا و توسعه‌دهندگان به دنبال کاربران هستند قبل از اینکه محتوا و برنامه کاربردی را برای سکو توسعه دهند. برای حل این مسئله می‌توان از راهبردهای مختلف استفاده کرد. برخی محصولات و مکمل‌هایی را برای سکو انتخاب می‌کنند که احتمال موفقیت بیشتری دارند؛ همچنین در سمت توسعه‌دهندگان، می‌توان آنها را در یک فضای عمومی در معرض دید قرار داد و از این راه به آنها کمک کرد. یکی دیگر از راهبردهای رایج در راه‌اندازی سکو نیز شناسایی گروه کاربران یا توسعه‌دهندگان کلیدی و ارائه پیشنهاد جذاب به آنها برای کار با سکو است (کیال و البدوی، ۱۳۹۷: ۱۱۸). علاوه بر این صاحب سکو می‌تواند با در اختیار گذاشتن خدمات به‌صورت رایگان یا با قیمت پایین، یک سمت از حلقه را ایجاد و سمت دیگر را ترغیب به حضور در سکو کند. یعنی سکوها می‌توانند به یک نوع از کاربران (معمولاً طرفی که نسبت به قیمت حساسیت بیشتری دارد) یارانه بدهند و نوع دیگر (که به قیمت کمتر حساس است) را بیش از حد شارژ کنند (Martens, 2016, 3). در این راستا سکوها غالباً مبالغ هنگفتی را برای جذب کاربران به یک طرف از بازار هزینه می‌کنند. آنها می‌دانند اگر بتوانند یک طرف را به پیوستن به سکو مجاب کنند طرف

دیگر خواهد آمد. (قادری و دیگران، ۱۳۹۸: ۲۰۲)

۳-۳-۱. مدیریت الگوریتمی از طریق رتبه‌بندی و ردیابی

یکی از ویژگی‌های اساسی در سکوها این است که غالباً تولید توسط خود سکو انجام نمی‌شود، بلکه توسط یکی از دو گروه کاربران انجام می‌شود. در این میان سکو نیز نقش هماهنگ‌کننده را دارد، به‌ویژه به‌منظور غربال کردن مشارکت‌های بسیار ناهمگن در بخش عرضه و همچنین کنترل و هماهنگی تعاملات بین دو گروه کاربران. برای نگهداری هزینه‌های نهایی در بازه نزدیک به صفر و اطمینان از رشد نمایی سکو، ارائه‌دهنده باید سازوکار را به‌گونه‌ای ترتیب دهد تا فرایندها تا حد ممکن به‌صورت خودکار انجام شوند. قاعداً با حجم کوچکی از نیروی انسانی نمی‌توان تعداد بسیار زیاد تراکنش‌ها و تعاملات را سامان‌دهی کرد و اینجاست که نقش بسیار مهم کلان‌داده،^۱ مدیریت الگوریتمی^۲ و تعامل بین آن دو بروز و ظهور پیدا می‌کند. (Lee, et al., 2015)

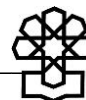
۳-۳-۴. دوقطبی درآمدی مشاغل

درآمد حاصل از کار در بستر سکوها می‌تواند بیشتر یا کمتر از کار در بازارهای دیگر باشد که این امر به نوع خدمات و کالاهای ارائه شده بستگی دارد (مثلاً اینکه سرمایه‌محور^۳ یا کارمحور^۴ باشد، اینکه کار جزء مهارت‌های دستی^۵ باشد یا مهارت‌های شناختی^۶ و ...). درواقع خدماتی که به‌طور عمده نیاز به مهارت‌های شناختی دارند، احتمالاً درآمد بهتری از خدماتی که به‌صورت دستی انجام می‌شوند، به‌دست خواهند آورد. درنتیجه می‌توان چنین تصور نمود که احتمالاً خدمات دستی غیرقابل مبادله در بستر سکو که نیاز به تحویل به‌صورت فیزیکی دارند، پرداخت کمتری نسبت به خدماتی که به‌صورت دیجیتالی امکان تحویل دارند، خواهند داشت. با این حال، داده‌های موجود محدود هنوز اجازه راستی‌آزمایی این فرضیه را نمی‌دهند؛ لذا ممکن است فردی در مقابل چنین فرض کند که رقابت بالقوه جهانی در بستر سکو در زمینه کالاها و خدمات دیجیتالی، منجر به افزایش کیفیت و کاهش دستمزدها در آن زمینه گردد. همان‌طور که داده‌های یک سکوی بلژیکی نشان می‌دهد که برای خدمات غیرقابل مبادله به‌صورت دیجیتالی که به‌صورت دستی ارائه شده‌اند، درآمد ساعتی^۷ ارائه‌دهندگان در آن سکو، بالاتر از حداقل دستمزد داخلی^۸ و بالاتر از میانگین دستمزد ساعتی^۹ در بازارهای سنتی مربوطه (بجز برای مراقبت از بچه‌ها) بوده است. (Gierten & Spiezia, 2016, 21)

۳-۳-۵. دوقطبی شفافیت

سکوها از جهت اینکه فضایی را فراهم می‌نمایند که پیشنهادها با تعداد محدودی از عرضه‌کنندگان همراه است که همگی در شرایط یکسان و قابل مشاهده با یکدیگر به رقابت می‌پردازند، در مقایسه با سایر بازارهای متعارف، درجه

1. Big Data
2. Algorithmic Management
3. Capital-intensive
4. Labour-intensive
5. Manual Skills
6. Cognitive Skills
7. Hourly Revenue
8. Domestic Minimum Wage
9. Average Hourly Wages



بالایی از قیاس‌پذیری^۱ و شفافیت^۲ را فراهم می‌کنند. زیرا مشتریانی که در یک فضای جامع و بی‌طرفانه با تعداد زیاد و متنوعی از محصولات و خدمات ارائه شده، مواجه می‌گردند، به راحتی می‌توانند محصولات و خدمات را با یکدیگر مقایسه کرده و به دنبال آن خرید آسان، مطمئن و رضایت‌بخشی داشته باشند. (Schultze, 2018)

با وجود این در نقطه مقابل بعضی معتقدند که عدم شفافیت در مواردی مانند به‌روز نبودن قیمت یا موجودی کالا یا خدمت، اعلام قیمت گمراه‌کننده (به‌عنوان مثال اعلام رایگان بودن کالا یا خدمت در حالی که نیاز به پرداخت دارد)، عدم شفافیت در هویت تأمین‌کنندگان یا آگهی‌دهندگان و... یکی از چالش‌های سکوها محسوب می‌شود (مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، ۱۳۹۸: ۶-۷). در این رابطه در سال‌های اخیر، تنظیم‌کننده‌ها در چندین کشور اروپایی نگرانی‌هایی را در مورد عدم شفافیت و ناعادلانه بودن سکوه‌های آنلاین برای مصرف‌کنندگان یا معامله‌گرانی که در این سکوها اقدام به فروش می‌کنند، مطرح کرده‌اند. (Strowe & Vergote, 2018, 9)

۶-۳-۱. زنجیره ارزش غیرخطی

یکی دیگر از ویژگی‌های سکوها زنجیره ارزش غیرخطی است. در مدل سنتی که زنجیره ارزش خطی است، ارزش از چپ به راست یعنی از تأمین‌کننده به سمت مشتری نهایی حرکت می‌کند. به عبارت دیگر، در سمت چپ هزینه‌ها و در سمت راست درآمدها قرار دارند، ولی در سکوها هزینه و درآمد در هر دو سمت می‌تواند وجود داشته باشد و ارزش در جریانی مدور می‌تواند خلق شود، تغییر کند، مبادله شود یا به روش‌ها و در مکان‌های مختلف مصرف گردد. (قادری و دیگران، ۱۳۹۸: ۲۰۲)

۷-۳-۱. اثرات خارجی

اثرات خارجی (جانبی)^۳ بسیار قوی در شبکه وجود دارد که می‌تواند در یک طرف سکو یا در سراسر سکو قرار داشته و البته می‌تواند مثبت یا منفی باشد. اگر این سکو قابل معامله باشد؛ یعنی جایی که امکان انجام معاملات بین مشتریان در هر دو طرف سکو را دارد، این امر عوامل خارجی را تقویت می‌کند. به‌طور کلی، تأثیرات مثبت خارجی بین گروهی برای سکوه‌های دیجیتالی منجر به موارد زیر می‌شود:

✓ رقابت برای توسعه مقیاس^۴: مقیاس برای افزایش خدمات و کاهش هزینه‌ها بسیار مهم است. لذا سکویی که به‌عنوان اولین سکو به حوزه‌ای ورود می‌کند، از این مزیت برخوردار است که می‌تواند برای محافظت از موقعیت غالب خود، رقبای تازه‌کار را تصاحب کند.

✓ تمرکز قدرت بازار: رقابت برای سکوه‌های کوچک‌تر دشوار است، زیرا هزینه‌های بالاتری دارند و نمی‌توانند به‌آسانی با ارزش مصرف‌کننده سکوه‌های غالب (مسلط)^۵ که در همه جا حاضر هستند، مطابقت داشته باشند.

✓ بازارهای فراملی و جهانی: هرچه دسترسی یک سکو جهانی‌تر باشد، تأثیرات خارجی شبکه نیز بیشتر می‌شود.

1. Comparability

2. Transparency

۳. اثرات جانبی وقتی وجود خواهند داشت که یک بنگاه یا فرد فعالیتی را انجام می‌دهد که مستقیماً بر روی دیگران اثر (مثبت یا منفی) می‌گذارد، لیکن به‌ازای آن بولی پرداخت یا دریافت نمی‌کند. به این ترتیب آن فرد یا بنگاه هزینه‌ها یا منافع ناشی از این عمل خود را در محاسبات خود وارد نمی‌کند. اثرات جانبی از لحاظ تأثیرگذاری بر احاد اقتصادی به دو دسته مثبت یا منفی تقسیم می‌شود.

4. A Race For Scale

5. Dominant Platforms

✓ مقابله و مواجهه با تنظیم‌گری سنتی شبکه مخابراتی: سکوها دیجیتالی با فعالیت در فضایی بیرون از تنظیم‌گری سنتی و خارج از مرزهای ملی با ارائه‌دهندگان خدمات شبکه مخابراتی رقابت می‌کنند و در برخی موارد آنها را تضعیف می‌کنند (به‌عنوان مثال ارائه‌دهندگان خدمات OTT^۱ بر درآمد سنتی ارائه‌دهندگان شبکه مخابراتی تأثیر زیادی گذاشته‌اند). (ITU, 2020, 32)

با توجه به ویژگی‌های بیان شده می‌توان گفت که سکوها دارای ابعاد مختلفی هستند که بی‌توجهی به آن می‌تواند چالش‌های بسیاری را به دنبال داشته باشد. همچنین برای استفاده از ظرفیت‌ها و فرصت‌های این پدیده نیز می‌بایست به‌دقت آن را تحلیل نمود و مورد توجه قرار داد. از این‌رو در ادامه به بیان تفصیلی فرصت‌ها و چالش‌های سکوها پرداخته می‌شود تا سیاستگذار با توجه به این نکات، به ضرورت مدیریت و تنظیم‌گری این مهم پی برده و اقدامات لازم را جهت استفاده حداکثری از این فرصت‌ها و همچنین کنترل و کاهش چالش‌ها اتخاذ نماید.

۲. فرصت‌ها

۱-۲. افزایش بهره‌وری (بهبود و ارتقای عملکرد بازار در بستر سکو)

می‌توان مزایای اقتصاد مبتنی بر سکو که موجب بهبود بهره‌وری اقتصادی می‌گردد را در مسائل و حوزه‌های مختلفی مطرح و طبقه‌بندی نمود که در ادامه به برخی از مهم‌ترین این امور اشاره می‌شود:

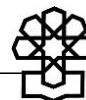
۱. دسترسی بهینه به محصولات و خدمات: سکوها مزایای فراوانی برای مصرف‌کنندگان و کسب‌وکارها به‌ارمغان می‌آورند که این مهم از طریق ارائه دسترسی آسان‌تر به محصولات و خدمات و همچنین تسهیل معاملات بین آنها صورت می‌گیرد. به‌عنوان نمونه سکوها آنلاین با ایجاد وبسایت‌های مقایسه آنلاین محصولات و خدمات عملکرد بهتری از بازار متداول منفرد را برای مصرف‌کنندگان فراهم کرده‌اند. (Dittrich, 2018, 1 & 4)

۲. کاهش هزینه‌های معاملاتی: سکوها با کاهش هزینه‌های معاملاتی، باعث افزایش کارایی بازارها می‌شوند. سکوها همچنین با رفع موانع ورود تأمین‌کنندگان خرد به بازار و ارائه مجموعه‌ای از ابزارها به‌منظور تسهیل فروش و تسهیل ورود افراد به بازار به کاهش هزینه‌های معاملاتی کمک می‌کنند (Gierden & Spiezia, 2016, 9). در واقع مدل تجاری سکوها دیجیتالی به داده‌های مشتری (هرچند غالباً ناشناس و تجمیع شده) متکی است تا ارزشی را ایجاد کند که می‌تواند در طرف دیگر سکو (مانند تبلیغ‌کنندگان یا ارائه‌دهندگان محتوا) درآمدزایی کند. بنابراین سکوها دیجیتالی به‌عنوان یک بازار عمل می‌کنند و هزینه‌های معامله بین گروه‌های متمایز مشتریان را کاهش می‌دهند. (ITU, 2020, 32)

۳. جمع‌آوری و به اشتراک‌گذاری اطلاعات به‌صورت مؤثر: به‌عنوان مثال تخمین زمان رانندگی بین دو مکان با استفاده از نقشه‌های گوگل^۲. (World Economic Forum, 2017)

۴. صرفه‌ناشی از مجازی بودن: این مسئله به ارائه‌دهندگان سکو اجازه می‌دهد تا با کنار گذاشتن زیرساخت‌های فیزیکی و برون‌سپاری کارها، بتوانند فعالیت‌های مورد نیاز را با تعداد بسیار اندکی نیروی کار، به انجام برسانند. غالباً چندصد کارمند برای تبادل کار بین میلیون‌ها کاربر و کسب حداقل ۲۰ تا ۳۰ درصد از قیمت هر تراکنش کفایت

1. Over The Top
2. Google Maps



می‌کند. (Gierten & Spiezia, 2016, 9)

۵. تطبیق مؤثر و کارآمد عرضه و تقاضا: به‌عنوان مثال رزرو یک تاکسی با استفاده از اوبر یا خرید آنلاین برای تحویل در یک ساعت با کمک اینستا کارت.^۱ (World Economic Forum, 2017)

۶. صرفه‌جویی‌های مقیاس:^۲ پس از پوشش هزینه‌های اولیه ساخت سکوها (و الگوریتم‌ها)، هزینه نهایی برای افزودن شرکت‌کنندگان به‌طور معمول نزدیک به صفر است و اغلب از ارزش مستقیم و غیرمستقیم تجمیع داده‌ها پیشی می‌گیرد. صرفه‌جویی‌های مقیاس در سکوه‌های دیجیتال می‌تواند منجر به منافع تقریباً بی‌نهایت شود. برخلاف آن، صرفه‌جویی در هزینه‌ها با افزایش تعداد کالاها و خدمات متنوع ارائه شده بر روی سکو کاهش می‌یابد. (Andreoni & Roberts, 2020, 7)

۷. عدم نیاز به سرمایه اولیه: ارزش منبعی که سکو به آن دسترسی می‌دهد معمولاً به سرمایه‌گذاری نسبتاً مهمی از طرف تأمین‌کننده نیاز دارد. در واقع تأمین‌کننده برای داشتن یک ماشین یا خانه به مقداری سرمایه نیاز دارد. اما برای بازارهای آنلاین که انواع کالا را ارائه می‌دهند مانند ای‌بی‌بی یا آمازون، این‌طور نیست. هنگامی که این سکو به‌عنوان واسطه‌ای برای ارائه خدمات پیشرفته مانند توسعه وب، حسابداری یا خدمات ترجمه عمل می‌کند، تنها به سرمایه فکری یا تخصصی از طرف تأمین‌کنندگان نیاز است. (Strowe & Vergote, 2018, 3)

۸. استفاده از ادغام‌های عمودی و افقی: پیگیری ادغام‌ها و تملک‌های افقی برای به‌دست آوردن اقتصادهای حوزه داده‌محور^۳ (اقتصاد محدوده مبتنی بر داده) و پاسخگویی به جایگزینی و مکمل بودن محصول سمت تقاضا و همچنین به دنبال ادغام عمودی بودن برای کنترل دارایی‌های مکمل در طول زنجیره ارزش داده‌ها (مثلاً با سرمایه‌گذاری در دارایی‌های فیزیکی مانند شبکه‌های توزیع^۴ و مراکز داده)^۵ نیز به افزایش بهره‌وری در حوزه فعالیت سکو می‌انجامد. در واقع جذب و ادغام ارائه‌دهندگان مکمل در جهت افزایش ارزش برای کاربران و حفظ کاربران در سکوی دیجیتال صورت می‌گیرد. (Andreoni & Roberts, 2020, 8)

در مجموع وجود چنین بازار کاری با خصوصیتی که برای آن شمرده شد، روند حرکت کارها به سمت تخصصی شدن را سرعت می‌بخشد و این مهم بسیاری از فرایندها را آسان‌تر نموده و عملکردها را ارتقا می‌دهد. این امر سبب رقابت بیشتر میان افرادی می‌شود که در حوزه خدمات مختلف، مهارت دارند، ولی وابسته به سازمان‌های معروف و مطرح بین‌المللی نیستند؛ این مسئله موجب می‌شود افراد متخصص بیشتری در کارهایی که تخصص دارند مشغول به کار شوند. چراکه در این بازار تقاضاکنندگان خدمات، نیازهای خود را در فضایی مطرح می‌کنند که بسیاری از عرضه‌کنندگان خدمات یعنی همان نیروهای متخصص در حوزه‌های مختلف وجود دارند. در مجموع ادامه و استمرار این فرایند عرضه و تقاضا در بستر سکو که می‌تواند در مدت زمان بسیار کمی برای یک پروژه به‌ثمر برسد، موجب ارتقای عملکرد طرفین شده و بهره‌وری را ارتقا می‌بخشد.

1. Instacart

۲. Economies of Scale. زمانی که واحدها و تعداد بیشتری از یک کالا و یا خدمت (سرویس)، در مقیاس بزرگ‌تری بتواند تولید شود، در حالی که (به‌طور میانگین) هزینه کمتری صرف شده باشد. در آن صورت می‌گویند به Economies of Scale (ES) یا صرفه مقیاس دست پیدا کرده‌ایم.

3. Data-driven Economies

4. Distribution Networks

5. Data Centers

۲-۲. انعطاف‌پذیری بازار کار و مزیت‌های آن برای نیروی کار

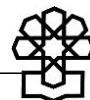
کار در بازار خدمات سکو اغلب می‌تواند به صورت انعطاف‌پذیر انجام شود که این امر فرصت‌هایی را برای برخی افراد ایجاد می‌کند؛ از جمله کسانی که در غیر این صورت (عدم انعطاف‌پذیر بودن) نمی‌توانستند به آن کار بپردازند یا کسانی که می‌خواهند زمان و مکان کار خود را خودشان تعیین کنند. براساس برخی مطالعات (نوبلو،^۱ ۲۰۱۴؛ هال و کروگر،^۲ ۲۰۱۵ و ایفوپ،^۳ ۲۰۱۶) برای بسیاری از شاغلین در سکوها موضوع زمان و مکان انجام کار مهم است. از جمله افرادی که نمی‌توانند به صورت تمام‌وقت یا مستقر در یک مکان خاص کار کنند (برای مثال کسانی که از والدین خود مراقبت می‌کنند، دانشجویان و یا بازنشستگان)، افرادی که با ارائه خدمات از راه دور به واسطه اینترنت منتفع می‌شوند (مانند زنانی که در کشور خود اجازه کار کردن ندارند)، افراد دارای معلولیت‌های حرکتی یا افراد کم‌استعدادی که تقاضایی برای مهارت‌های خود در بازارهای محلی پیدا نمی‌کنند. همان‌طور که مطالعه لندیر و همکاران^۴ (۲۰۱۶) بر روی رانندگان اوبر در فرانسه نشان می‌دهد، بازار سکوها برای خدماتی از قبیل رانندگی که نیاز به مهارت‌های کمی دارند، تمایل به موانع کمی دارند. افراد دارای مهارت‌های بالا نیز که خدمات خود را در بسترهایی غیر از سکوها ارائه می‌کنند، نیز ممکن است به واسطه انعطاف‌پذیری و قیمت‌های بالاتر در ازای خدمات خود، تصمیم به ارائه خدمات در بازار سکوها بگیرند.

نظرسنجی‌های انجام شده توسط سکوها از شرکت‌کنندگان آنها نیز این ادعا را تأیید می‌کند که انعطاف‌پذیری، هم در مورد زمان و هم در مورد فضای کار، برای بسیاری از متخصصان (ارائه‌دهندگان کار) مهم است. به عبارت دیگر افرادی که ممکن است قادر یا علاقه‌مند به کار تمام‌وقت یا کار در زمان‌های ثابت نباشند، از جمله کسانی هستند که انعطاف‌پذیری کاری سکوها برای آنها مهم و سودمند است. ارائه‌دهندگان خدمات با مهارت‌های بالا که خدمات خود را بر روی سکوهایی مانند آپورک می‌فروشند، احتمالاً می‌توانند کار دیگری را در جای دیگری پیدا کنند، اما ممکن است به دلیل انعطاف‌پذیری یا به دلایل مالی، کار در بستر سکو را انتخاب کنند، در صورتی که تقاضا برای خدمات آنها و پرداختی ایشان، بیشتر از سایر بازارهای آنلاین باشد (Gierten & Spiezia, 2016, 21). در مجموع می‌توان چنین ادعا نمود که در سکوها، نیروهای کار قادر خواهند بود از انعطاف‌پذیری فرم‌های جدید کار بدون خطر شرایط کار استثمارگرانه^۵ و دستمزد کم بهره‌مند شوند؛ از سوی دیگر نیز اپراتورهای سکو قادر به استفاده از مهارت‌ها و تجربه نیروی کار اختصاصی خواهند بود و مصرف‌کنندگان نیز از یک محیط کار پایدار و تحویل خدمات بسیار بهبودیافته بهره‌مند خواهند شد. (Prassl, 2018, 28)

۲-۳. ایجاد بستر مناسب برای ارتقای کسب‌وکارهای کوچک و بهره‌مندی از ظرفیت آنها

از منظر شرکت‌ها و سایر تولیدکنندگان، سکوها بازارهای نیروی کار و سرمایه سیال^۶ را ایجاد می‌کنند که می‌تواند

1. Nubelo
2. Hall And Kruegerhttp
3. Ifop
4. Landier & Et Al.
5. Exploitative Working Conditions
6. Fluid Input Markets



به‌ویژه برای شرکت‌های کوچک و متوسط (SME)^۱، بلکه برای سازمان‌های بزرگ مفید باشد. هرچند بنگاه‌های کوچک‌تر اغلب ظرفیت استخدام دائمی و تمام‌وقت ندارند (مخصوصاً اگر نیروی کاری برای فعالیت تجاری غیرضروری و غیراصلی^۲ مورد نیاز باشد)، اما خدمات دیجیتال در دسترس در بستر سکوها به‌صورت آنلاین در واحدهای کوچک می‌تواند عامل انعطاف‌پذیری برای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط و همچنین برای دیگر شرکت‌ها بوده و این نقطه ضعف موجود در بازارهای کار متعارف را به‌نحوی جبران کند. لذا سکوه‌های آنلاین ممکن است نهاده‌های متنوع‌تر و ارزان‌تری نسبت به آنچه در بازارهای محلی^۳ موجود است، داشته باشند. (Gierten & Spiezia, 2016, 21)

علاوه بر آنچه بیان شد موارد ذیل نیز روند فوق را تسهیل می‌کند:

✓ استفاده از سکوه‌های دیجیتالی برای باز کردن مسیرهای جدید به بازارهای صادراتی از طریق هزینه‌های کمتر برای تبلیغات بین‌المللی و توسعه نام تجاری.

✓ استفاده از سکوه‌های دیجیتالی برای باز کردن بازارهای با صاحبان داخلی قوی (به‌عنوان مثال در خُرده‌فروشی)، شکستن نرخ اجاره‌بها در زنجیره‌های ارزش بخشی (مانند مواردی که کارتل وجود دارد) و ارائه مسیرهای جایگزین به بازارهای محلی کوچک‌تر و نوآورتر کسب‌وکار.

✓ استفاده از سکوه‌های دیجیتال برای ارائه دسترسی کسب‌وکارهای صنعتی داخلی به نرم‌افزار و تجزیه و تحلیل داده‌ها، خدمات ابری و توسعه نوآوری‌های سفارشی‌شده.

✓ ارائه مجوزهای محلی برای اطمینان از دسترسی به داده‌ها و شرایط برابر در رقابت با سکوه‌های بین‌المللی و مشاغل محلی (Andreoni and Roberts, 2020, 25).

درواقع هرچند افراد و شرکت‌های کوچک برای تولید انبوه و تولید محصولات پیچیده با محدودیت‌هایی مواجه هستند، اما با وجود این می‌توانند با استفاده از فناوری‌های دیجیتال و تجارت از طریق سکوها، سهم قابل توجهی از بازار را در بخش‌هایی مانند خُرده‌فروشی، حمل‌ونقل، خدمات مالی، خدمات غذایی و... کسب نمایند. از این‌رو با افزایش تعاملات برپایه سکو، در برخی از بخش‌های اقتصادی، شکل بازار تغییر کرده و میزان اشتغال در شرکت‌های بزرگ کاهش پیدا می‌کند. لذا با وقوع تدریجی این نوع تغییرات، بازار کار، بازار نهاده‌ها، بازار سرمایه و... از حالت متعارف به سایر اشکال تغییر خواهد یافت. البته در حال حاضر اطلاعات لازم برای رد یا تأیید کامل این نظریه وجود ندارد. به‌عنوان نمونه سکوها با ایجاد بازار نهاده‌ها می‌توانند مزایای ویژه‌ای برای شرکت‌های کوچک و متوسط ایجاد کنند.

۴-۲. تسهیل تعامل در بازار

برخلاف کسب‌وکارهای خطی و سنتی که مراحل مربوط به مواد اولیه، طراحی محصول، تولید محصول، معرفی به مشتریان، عرضه به مشتری و دریافت بازخورد از مشتری تا ارزش‌آفرینی نهایی، به‌صورت مجزا و مرحله‌ای پیش می‌رود، در کسب‌وکار سکویی ارزش از طریق ایجاد تعامل بین اجزای مختلف خلق می‌شود. در این مدل، با ایجاد زیرساختی برای تعامل میان تولیدکننده و مصرف‌کننده، تمام افراد و ذی‌نفعان در خلق ارزش سهیم هستند (ژرفا، ۱۳۹۷). درواقع

1. Small And Medium Enterprises
2. Noncore Business Activity
3. Local Markets

سکوهای دیجیتال زمينه‌ای سریع و آسان را برای ارائه یا تجميع خدمات و محتوا از ارائه‌دهندگان خدمات و محتوا به کاربران نهایی فراهم می‌کنند (Nooren, et al., 2018, 265). آنها همچنین مکانیسم‌های جدید «معاملات با سرعت بیشتر و هزینه کمتر» را نسبت به شرکت‌های سنتی معرفی می‌کنند. (Andreoni & Roberts, 2020)

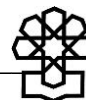
اینکه سکو به جای تولید و عرضه محصول، فضا و زیرساختی برای رابطه میان تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان یک محصول (کالا یا خدمت) ایجاد می‌کنند، یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های آن است. در واقع با توجه به اینکه کسب‌وکارهای سکویی تخصصی در تولید و عرضه محصول ندارند، قلب آنها در مکانیسمی است که عرضه‌کننده و تقاضاکننده را به یکدیگر وصل می‌کند. هرچه یک سکو بتواند عرضه‌کننده را بهتر به تقاضاکننده برساند و بالعکس، برای هر تقاضایی عرضه‌کننده مناسب‌تری را بیابد، قدرت آن بیشتر خواهد بود. (متمم، ۱۳۹۶)

همچنین حضور بی‌هزینه یا کم‌هزینه تعداد بسیاری از متخصصان حوزه‌های مختلف در کسری از زمان و امکان تعامل و هم‌افزایی آنها در این بستر، یکی از مزایای سکوهاست. زمانی که طرفین عرضه و تقاضا می‌توانند به آسانی بر بستر یک سکو گردهم بیایند، مزایای بسیاری را به دنبال خواهد داشت (Schultze, 2018)؛ به‌عنوان مثال می‌توان به امکانات برخی سکوها مانند لینک‌دین برای ساخت یک پروفایل آنلاین اشاره کرد که موجب بهبود تعاملات می‌گردد. (World Economic Forum 2017) همچنین سکوهای دیجیتال مانند فیس‌بوک، گوگل، آمازون، علی‌بابا، اوپر، تسکریت، ایربی‌ان‌بی یا کیک‌استارتر، با افزایش دسترسی کاربران جدید به محتوا، کالا، خدمات و سرمایه، نقش فزاینده‌ای در تسهیل تعاملات اقتصادی در بازار ایفا می‌کنند. در واقع با تسهیل تطابق بین تأمین‌کنندگان و کاربران متعدد، سکوها اجازه استفاده جدید از منابع موجود متعلق به افراد را می‌دهند و بنابراین از مبادلات بازار پشتیبانی می‌کنند. (Strove & Vergote, 2018)

۵-۲. استانداردهای فعالیت‌ها و تخصصی‌تر شدن خدمات

براساس این فرض که تخصصی‌سازی برای اکثر بنگاه‌ها سودمند است،^۱ ارائه‌دهندگان خدمات دیجیتال می‌توانند تقاضای موجود برای کسب‌وکارهای کوچک را تأمین کنند. وجود و استمرار همین فضای فعالیت‌های تخصصی موجب تقسیم‌بندی و استانداردسازی بیشتر در فضای قانونی می‌شود که به نوبه خود به بهبود فرایندها کمک می‌کند. چراکه استاندارد شدن و همچنین بهبود خدمات که به واسطه تخصصی شدن کارها صورت می‌گیرد، فرایند تولید را آسان‌تر می‌نماید.^۲ اتفاقی که در بستر سکو می‌افتد این است که به‌عنوان نمونه بستریهایی مانند ورک‌فیوژن^۳ کمک می‌کنند تا پیچیدگی‌های فرایند تولید از طریق تقسیم کار به واحدهای تولیدی و خدماتی کوچک‌تر و تخصصی شدن آنها، کمتر شود. این مهم از طریق استانداردسازی فعالیت‌ها صورت می‌گیرد. (Gierten and Spiezia 2016, 22)

۱. که به نوبه خود تمایل دارد فرایندهای تولید را به واحدهای کوچک‌تر که می‌تواند به‌طور جداگانه و به راحتی مونتاژ شود، کاهش دهد.
 ۲. البته این امر به مرور زمان و در نهایت می‌تواند منجر به ماشینی شدن بسیاری از کارها و خدمات و حذف نیروی انسانی از آنها شود که به نظر می‌رسد امری انکارناپذیر باشد و در حال حاضر امکان تقابل با آن وجود ندارد! چراکه فناوری‌ها و علوم بسیاری مانند هوش مصنوعی و... این فرایند را تسهیل و تقویت می‌کنند. به‌عنوان مثال Mechanical Turk در کسری از زمان نزدیک به ۲۵۰۰۰۰ وظیفه هوش انسانی (Human Intelligence Tasks) را رهبری می‌کند.



۶-۲. ایجاد فرصت‌های شغلی جدید

سکوهای دیجیتال با به نمایش گذاشتن آخرین تحولات فناوری اطلاعات و ارتباطات، مدل جدیدی از کسب‌وکار را ایجاد کرده‌اند که در حال تجربه رشد اقتصادی چشمگیری در سطح جهان است. نقش واسطه‌ای مؤثری که آنها برای ارائه‌دهندگان خدمات و در عین حال برای کاربران بازی می‌کنند، به پرورش فرصت‌های جدیدی انجامیده است (آیبر و فرویدنبرگ، ۲۰۱۹: ۳۱). در واقع همراه با ظهور سکوهای آنلاین، فرصت‌های استخدامی فراوان جدیدی به وجود آمده که غالباً روابط کاری جدیدی با خود به همراه آورده‌اند، به نحوی که به صورت اساسی و بنیانی با نوع سنتی آن که مبتنی بر روابط به کارگیری و استخدامی خطی^۱ می‌باشد، متفاوت است. البته این مسئله موجب شده روابط و قوانین کاری در اقتصاد سکویی تاکنون کمتر به صورت شفاف و واضح تعریف شود یا مورد بحث و بررسی قرار گیرد و همین امر باعث شده تمایز قائل شدن میان کارمندان^۲ و نیروی کار خوداشتغال^۳ یا سایر انواع نیروی کار (که به صورت سنتی در بسیاری از کشورها به رسمیت شناخته شده است)، مشکل گردد. لذا تلاش برای منطبق کردن نیروهای کار سکو با ساختارهای کاری و قانونی موجود، ممکن است بسیار دشوار باشد. (Lenaerts & et al, 2017)

در مجموع می‌توان چنین ادعا نمود که ظهور سکوی آنلاین کار و اشکال جدید کاری که به ارمغان می‌آورد، پتانسیل افزایش اشتغال و افزایش انعطاف‌پذیری کارگران و به‌ویژه کارفرمایان را به دنبال دارد و به‌عنوان وسیله‌ای برای گذار به اشتغال عادی^۴ (مشاغل معمولی) عمل می‌کند. با این حال، سکوها همچنین قراردادهای کاری انعطاف‌پذیر را تسهیل می‌کنند که می‌تواند منجر به افزایش مشاغل با کیفیت پایین‌تر با چشم‌انداز شغلی ضعیف شود و به تقسیم بازار کار کمک کند. افراد خوداشتغال (مشاغل آزاد) معمولاً تحت پوشش حمایت‌های بازار کار مشابه کارکنان دائمی تمام‌وقت نیستند و ممکن است از دستمزدهای پایین رنج ببرند. از این رو در حال حاضر، فقدان آمار قابل مقایسه و منسجم در مورد تعداد کارگران سکو، ویژگی‌های آنها و ویژگی‌های شغل و وظایفشان، ارائه مشاوره‌های سیاستی را با مشکل مواجه می‌کند. به‌طور خاص، نیاز به داده‌هایی وجود دارد که در بین کشورها، در طول زمان و با آمارهای موجود بازار کار قابل مقایسه باشد. (OECD, 2019, 176)

۷-۲. ایجاد اثرات شبکه‌ای

از دیگر مزایای سکوها اثرات شبکه‌ای است که منبع اصلی خلق ارزش و مزیت رقابتی برای سکوهاست. اثرات شبکه‌ای اثراتی است که کاربران یک وجه بر کاربران وجه دیگر دارند و هنگامی مثبت است که با افزایش تعداد کاربران یک وجه، منافع حاصل برای کاربران وجه دیگر افزایش یابد (قادری و دیگران، ۱۳۹۸: ۲۰۲). در واقع قدرت سکوهای دیجیتالی چندطرفه با افزایش تعداد کاربران و مشتریان افزایش می‌یابد؛ زیرا امکان داخلی‌سازی عوامل خارجی تقاضا در داخل یا بین گروه‌های مختلف کاربر را فراهم می‌کند. هنگامی که یک سکو برای یک کاربر جذاب‌تر می‌شود و تعداد کاربران آن

1. Linear Employment Relationships
2. Employees
3. Selfemployed Workers
4. Regular Employment

در همان سمت از سکو افزایش می‌یابد، مستقیماً اثرات شبکه‌ای محقق می‌شود (به‌عنوان مثال برای شبکه‌های اجتماعی و برنامه‌های ارتباطی مانند فیس‌بوک). وقتی سکو برای یک گروه کاربر جذاب‌تر می‌شود (به‌عنوان مثال تبلیغ‌کنندگان) با توجه به افزایش طرف دیگر سکو (مصرف‌کنندگان)، تأثیرات غیرمستقیم شبکه‌ای به‌وجود خواهد آمد. به لطف این جلوه‌های شبکه (اثرات شبکه)^۱ هر چه مشارکت بیشتری وجود داشته باشد، یک سکو می‌تواند از آن بهره بیشتری ببرد. این صرفه‌جویی‌های شبکه از تجمیع داده‌های کاربران و مصرف‌کنندگان مستقیم و همچنین در مواردی مکمل آنها حاصل می‌شود. (Andreoni and Roberts, 2020, 7)

بسیاری از کارشناسان معتقدند که مزایایی که سکوها به‌وجود می‌آورند از طریق ایجاد اثرات شبکه‌ای است که موجب هم‌افزایی و تقویت آنها می‌شود؛ به‌نحوی که همه طرف‌های حاضر در بازار به‌طور معناداری با هر معامله جدید رشد می‌کنند و از مزایای آن بهره‌مند می‌شوند (Collins, 2016). هنگامی که شبکه‌های سکو به اندازه قابل توجهی می‌رسند، اثرات شبکه‌ای با کار کردن به‌عنوان موانع ورود به بنگاه‌های دیگر، از موقعیت سکو^۲ و غلبه احتمالی بازار^۳ محافظت می‌کنند.

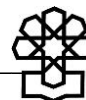
درواقع سکوها می‌توانند تقاضا و عرضه را در چندین بازار به‌صورت هم‌زمان هماهنگ کنند و از اثرات شبکه‌های ترکیبی استفاده نموده و شرایط بازار را شکل دهند. مثال نمادین از سکوهایی بازار چندوجهی، فیس‌بوک و گوگل هستند که به‌طور هم‌زمان عرضه و تقاضای اطلاعات و تبلیغات را پشتیبانی می‌کند. با متمرکز کردن چندین بازار و شبکه در یک سکو، اپراتور سکو جایگاه قدرتمندی در این میان پیدا می‌کند و می‌تواند تأثیرات شبکه‌ای قابل ملاحظه‌ای در هر بازار و بین بازارهای مختلف ایجاد کرده و شرایط عملکردی در این بازارها را مشخص نموده و به آن شکل دهد. برای مثال سکوهایی جستجو و شبکه‌های اجتماعی اثر متقابل بر یکدیگر دارند؛ در یک بازار خدمات رایگان ارائه می‌دهند و در بازاری دیگر درآمد کسب می‌کنند. اگرچه بسیاری از سکوهایی اخیر مانند اوبر تنها بر دو بازار متمرکز می‌کنند. آنها از تأثیرات قوی شبکه بر دو وجه سکو استفاده کرده و از قدرت خود برای شکل‌دهی بازار شامل قیمت‌ها در مورد اوبر استفاده می‌کنند. هنگامی که شبکه‌های سکو به قدرت قابل توجهی دست پیدا کنند، می‌توانند از جایگاه سکو مراقبت کرده و حتی با احتمالی می‌توانند از طریق اعمال مانع برای ورود سایر بنگاه‌ها یا سکوها بر بازار مسلط شوند. (Gierten and Spiezia, 2016, 8)

۳. چالش‌ها

۳-۱. چالش‌های مرتبط با قانونگذاری

با معرفی و رونق سکوها، سیاستگذاران با انواع جدیدی از مشاغل و مدل‌های جدید کسب‌وکار مواجه شده‌اند که کاملاً متفاوت از اشکال سنتی آن هستند. لذا همراه با استفاده روزافزون از سکوها که با سرعت در حال رشد و توسعه هستند، مسئله فوق به یک موضوع بحث‌برانگیز تبدیل شده است. از ابتدای مطرح شدن سکو، تأثیر بالقوه آن روی سایر فعالان

1. Network Effects
2. Platform's Position
3. Possibly Market Dominance



و بازیگران بازار، به‌ویژه بازیگران محلی،^۱ باعث نگرانی شد. به‌عنوان نمونه رانندگان تاکسی در شهرهای مختلف در سراسر اتحادیه اروپا علیه او بر اعتراض کردند. (Lenaerts, et al., 2017, 1)

درواقع هرچند سکوها جزو مهم‌ترین راهبردها و پیشگام تحول دیجیتال در بازار واحد^۲ محسوب می‌شوند، با این حال، پتانسیل نوآورانه آنها چالش‌های جدیدی برای قانونگذاران و جامعه به‌وجود آورده است. چراکه بسیاری از سیاست‌های مربوط به سکوه‌های آنلاین با قوانین سنتی مقابله و تصادم دارند. علاوه بر این همه چیز آنقدر سریع تغییر می‌کند که فرایندها و رویه‌های تعیین شده تبدیل به سایه‌ای از خود شده و بیشتر مقررات و سیستم حقوقی تثبیت شده از پازل خارج می‌شوند. از آنجا که نوآوری‌های امروزی راه‌حل‌های جدیدی را ایجاد می‌کنند، اغلب از مرز چارچوب‌های نظارتی ساخته شده برای حوزه‌های سنتی عبور می‌کنند. (Gloverberg, 2020, 222)

نکته دیگر اینکه به‌دلیل فقدان یک چارچوب مشخص برای تنظیم کار در سکوها، کشورها به‌طور کلی بر چارچوب موجود خود متکی هستند که به‌نوبه خود در کشورهای مختلف متفاوت است. اما نکته حائز اهمیت این است که چارچوب‌های موجود لزوماً برای مقابله با چالش‌های سکو مناسب نیستند. درواقع بسیاری از کارشناسان معتقدند که قوانین و چارچوب‌های موجود، برای پاسخگویی به چالش‌های دیجیتالی شدن از جمله چالش‌های سکوها مجهز نیستند و توانایی و آمادگی مدیریت آن را ندارند. (Lenaerts, et al., 2017, 8)

لذا این منازعات و اختلاف‌نظرهایی که در مورد چگونگی مدیریت و تنظیم‌گری سکوها به‌وجود آمده است، بیشتر میان مدافعان^۳ و مخالفان^۴ قانونگذاری و تنظیم مقررات جدید در این زمینه است.^۵ کسانی که از وضع قوانین جدید دفاع می‌کنند معتقدند که لازم است تا نسبت به مسئله ایمنی و حفاظت از حقوق و سایر منافع مصرف‌کنندگان اطمینان خاطر حاصل شود، در حالی که در مقابل مخالفان قانونگذاری مدعی هستند که هزینه نقص‌ها و شکست‌های نظارتی،^۶ بیشتر از شکست‌های بازار^۷ است. البته مناطق خاصی هم هستند که در آنها وضع قوانین جدید ضروری است یا اینکه اصلاً وضع قوانین جدید مورد استقبال قرار خواهد گرفت. به‌عنوان نمونه در اتحادیه اروپا که یکی از پیشروترین مناطق در بررسی و قانونگذاری در زمینه سکوها محسوب می‌شود، رایج‌ترین رویکردی که توسط دولت‌ها اتخاذ می‌شود، شامل استفاده از چارچوب قانونی، نظارتی و سیاستی^۸ است که برای سکوها تنظیم شده است. (Lenaerts, et al., 2017, 3)

موافقان قانونگذاری جدید معتقدند در شرایطی که نظام‌های سنتی قانون‌محور، در مواجهه با تعارض‌های عصر ارتباطات، هم در قانونگذاری و هم در حوزه قضایی عقب مانده‌اند، از سکوها خواسته می‌شود در حدود همین نظام‌های سنتی قدم بردارند و اقتضائات اجباری نظام‌های سنتی قانونی را به دیده منت بپذیرند. اما واقع مطلب آنکه سرعت توسعه سکوها به‌حدی است که نمی‌توان با نظام حقوقی فعلی پاسخگوی همه مسائل بود (آزادی، ۱۳۹۸). برخی دیگر نیز معتقدند که سکوها باعث ایجاد یک پدیده مخرب در فعالیتهای تجاری می‌شوند که اپراتورهای فعلی را مجبور

1. Local Actors

2. Single Market

3. E.G. Rauch & Schleicher, 2015

4. E.G. Sundararajan, 2016

5. For Details, See Codagnone & Martens, 2016

6. Regulatory Failures

7. Market Failures

8. Legal, Regulatory And Policy Frameworks

می‌کند تا با بازیکنان جدیدی رقابت نمایند که از مدل‌های تجاری یا خدماتی مبتکرانه استفاده می‌کنند که مبتنی بر فناوری اطلاعات و استفاده از داده‌های بزرگ هستند. این در حالی است که چارچوب قانونی فعلی براساس مدل‌های تجاری سنتی ساخته شده است و ارزیابی اینکه چگونه این روش‌های جدید تجارت در آن چارچوب قرار می‌گیرد، آسان نیست. از این رو تنظیم‌گری جدید را ضروری می‌دانند. در واقع سکوه‌های دیجیتالی با مجموعه‌ای از چالش‌های حقوقی جدید روبرو هستند که بایستی از دیدگاه‌های مختلف حقوقی با دیدی ملی و حتی فراملی به آن پرداخت. (Garrigues, 2020)

۲-۳. چالش‌های مدیریتی و حاکمیتی

با توجه به فقدان یا نقصان قوانین مخصوص برای سکوها در کشورهای مختلف، آنها طبق چارچوب قانونی و مقررات موجود خود پیش می‌روند و به تلاش برای اعمال آن در سکوها می‌پردازند. در واقع مسئله اصلی این است که هنوز اجماعی بر نحوه تعامل و کیفیت برخورد با این پدیده به صورت بین‌المللی اندیشیده نشده است و کشورها به سلیقه خود با این پدیده برخورد می‌کنند. از جمله مسائلی که ذیل این چالش مطرح می‌شود می‌توان به نحوه ایجاد همکاری بین بازیگران جهانی، مدیریت رقابت و قدرت بازار، کنترل و مدیریت دسترسی به داده‌ها، مدیریت نیروی کار، فعالیت‌های واسطه‌گری سکو و... اشاره کرد. (World Economic Forum, 2017)

چالش دیگر، نگرانی‌های مربوط به نحوه مدیریت رقابت و قدرت بازار^۱ به وجود آمده برای برخی سکوهاست. در واقع افزایش قدرت بازاری سکوها، باعث افزایش نگرانی‌های تنظیم‌گری^۲ در این رابطه شده است. چراکه بسیاری از سکوها به سمت ایجاد سلطه و استیلا در برخی موارد مانند انحصار، اثرات شبکه‌ای^۳ قوی، مزایای حاصل از صرفه به مقیاس^۴ و بسیاری موارد دیگر متمایل می‌شوند. نگرانی دیگر نیز مربوط به قابلیت و توانایی دسترسی منحصر به فرد سکوها به مقادیر وسیعی از داده‌های مصرف‌کنندگان، کسب و کارها و معاملات^۵ است. این گنجینه‌های داده،^۶ به طور مداوم این امکان را برای آنها فراهم می‌کند که بیشتر از سایر رقبا و تنظیم‌گران بازار، به تقویت دانش خود با توجه به پویایی بازار بپردازند؛ لذا چگونگی کنترل و مدیریت این مسئله نیز از چالش‌های مدیریتی و حاکمیتی سکوها محسوب می‌شود (Dittrich, 2018). اما در این میان نحوه مدیریت و تعامل با نیروی کار^۸ و همچنین چگونگی برخورد حکومت‌ها با نقش واسطه‌گری سکوها و پذیرش آن، دو مسئله‌ای است که بیشتر مورد بررسی قرار گرفته است.

نحوه تعامل و مواجهه حکومت‌ها با نیروی کار در کشورهای مختلف، متفاوت است. در این میان برخی از دولت‌ها موضع روشنی در مورد اینکه چگونه کارگران سکو باید در نظر گرفته شوند، اتخاذ کرده‌اند؛ به عنوان مثال کارکنان سکو در اسلواکی^۹ به طور پیش‌فرض به عنوان خویش‌فرما (دارای شغل آزاد)^{۱۰} در نظر گرفته می‌شوند. در مقابل برخی

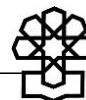
1. Competition And Market Power
2. Regulatory Concerns
3. Network Effects
4. Economies Of Scale
5. Consumer, Business And Transactional Data

۶. این چالش تحت عنوانی جداگانه (بخش ۴-۶) مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

7. Data Troves

۸. به این چالش نیز در بخش ۴-۴ اشاره خواهد شد.

9. Slovakia
10. Self-employed



دولت‌های دیگر تصمیم گرفته‌اند که رویکردی را در پیش بگیرند که موضوع را به‌طور کامل یکسره کند! یکی از نمونه‌های این نوع تعامل دولت با سکوها در بلژیک^۱ یافت می‌شود که در آن وضعیت استخدامی و به‌کارگیری قانونی^۲ یک فرد، تا زمانی که در بستر یک سکوی آنلاین، کمتر از مقدار معینی درآمد به‌دست می‌آورد، لزوماً اهمیتی ندارد. با این حال، اگر فردی درآمد بیشتری کسب کند، نیازمند این است که نام خود را به‌عنوان نیروی کار خویش‌فرما (دارای شغل آزاد) ثبت کند. (Lenaerts, et al., 2017, 5)

در بسیاری از کشورها نیز از روش ترکیبی استفاده می‌شود، به این صورت که وضعیت کارکنان^۳ سکو به‌صورت مورد به مورد، تحت بررسی قرار می‌گیرد. این مورد بسیار شبیه وضعیت کارگرانی است که در قوانین سنتی و متعارف نیروی کار مقرر شده است. به‌عنوان مثال کارکنان سکو در مجارستان^۴ یا کارآفرینان کوچک خوداشتغال و خویش‌فرما^۵ هستند یا ارائه‌دهندگان خدمات^۶ که هر دو به‌عنوان افرادی عادی ثبت شده‌اند. فقط در موارد بسیار محدودی، کارکنان سکو، دارای وضعیت کارمندانی هستند که قرارداد کاری و استخدامی^۷ دارند. در دانمارک^۸ هم کارکنان سکو عموماً به‌عنوان افراد خوداشتغال در نظر گرفته می‌شوند. (Lenaerts, et al., 2017, 5)

به‌عنوان نمونه دیگر می‌توان به اختلاف نظرهای موجود در حیطه مسئولیت، تأثیرگذاری و دخالت سکوها در اقتصاد اشاره کرد که یکی از چالش‌های اصلی در زمینه حاکمیت و مدیریت سکوها به‌شمار می‌آید. بسیاری از کارشناسان معتقدند که فعالیت‌های انجام شده توسط سکوها صرفاً به‌صورت فعالیت‌های واسطه‌گری تعریف نمی‌شود (Gramano, 2018). درحقیقت، اگر سکوها تنها به‌عنوان واسطه وجود داشته باشند، در این صورت نیروی کار که ارائه‌دهنده خدمات است، خود به‌تنهایی مسئول هرگونه نقض عهد کردن است، زیرا او مستقیماً به مشتری متعهد است. لذا اگر نیروی کار به‌درستی خدمات خود را ارائه ندهد، مشتری در صورت نیاز به استفاده مجدد از سرویس، می‌تواند وی را انتخاب نکند. در نتیجه کوتاهی و نقض عهد نیروی کار در انجام تعهداتش، بر رابطه بین او و سکو تأثیر نمی‌گذارد. در حالی که در واقع مسئله برعکس است، چراکه اگر مشتری به نیروی کار امتیاز کمی داده باشد و از عملکرد وی راضی نباشد یا اینکه نکته منفی خاصی در ارزیابی وی مشاهده گردد، سکو می‌تواند از ادامه همکاری با نیروی کار صرف‌نظر کند. بنابراین، سکوها صرفاً زمینه شکل‌گیری تقاضا و عرضه خدمات خاصی را به‌وجود نمی‌آورند، بلکه به‌طور مستقیم خدمات را از طریق کارگران ارائه می‌دهند؛ نیروی کاری که با وجود این تمام ریسک شکست^۹ در انجام کار برعهده اوست. این دقیقاً تمایز ساختگی و مصنوعی^{۱۰} بین سکو و ارائه‌دهنده خدمات است که منجر به تغییر نامناسب ریسک^{۱۱} شده است.

لذا از منظر اقتصادی، الگوی کار ارائه شده از طریق سکوها دیجیتال بیشتر دوجانبه^{۱۲} است تا سه‌جانبه^{۱۳}.

1. Belgium
2. Legal Employment Status
3. Workers' Status
4. Hungary
5. Self-employed Small Entrepreneurs
6. Service Providers
7. Employment Contract
8. Denmark
9. Entire Risk of Failure
10. Artificial Distinction
11. Inappropriate Shift of The Risk
12. Bilateral
13. Trilateral

درحقیقت دو قطب ذهنی^۱ در این زمینه وجود دارد: نخست سکو که مانند هر شرکت دیگری از کارکنان خود برای ارائه خدمات استفاده می‌کند و دیگری کاربران که این سرویس را دریافت می‌کنند. این نتیجه امکان درک یکی دیگر از جنبه‌های این پدیده را می‌دهد. یعنی با توجه به ساختار و فعالیت‌های انجام شده توسط سکو، می‌توان واقعیت مربوط به تعاملات و ارتباطات فوری^۲ از طریق سکو را مشاهده کرد؛ سکوها خدماتی را به فروش می‌رسانند که به‌طور قابل توجهی با فعالیت‌های کاری کارگران هماهنگ می‌شود، در حالی که شرکت‌های سنتی برای تولید یک محصول جدید و خدمت متفاوت برای ارائه در بازار، سامان‌دهی نهاده‌های مختلف (مانند کار، ایده‌ها، مواد اولیه، فناوری‌ها و...) را برعهده دارند. به‌عنوان نمونه از نظر کاربران، اوبر خدمات حمل‌ونقل با ماشین و دلیورو^۳ خدمات تحویل وعده‌های غذایی را ارائه می‌دهند. (Gramano 2018)

بنابراین هدف سکوها این است که با تبدیل نحوه سازمان‌دهی خود به مدلی مبتنی بر الگوریتم و ارتباطات رایانه‌ای،^۴ حداقل به‌صورت رسمی و ظاهری از هسته اصلی کسب‌وکار خود خارج شده و هزینه‌های عملیاتی^۵ خود را کاهش دهند. با این حال، ساختار سازمانی واقعی^۶ سکو بسیار پیچیده‌تر و مستحکم‌تر است و به‌صورت اجتناب‌ناپذیر شامل کارگرانی می‌شود که مسئول ایجاد کسب‌وکار اصلی سکو هستند. لذا در تحقیق درخصوص طبقه‌بندی روابط کاری کسانی که با سکوها همکاری می‌کنند، باید اهمیت ویژه‌ای به انطباق کامل بین فعالیت سکو و خدمات ارائه شده توسط کارگران داده شود.^۷ (Gramano, 2018)

علاوه بر آنچه در رابطه با چالش‌های حکومت در مواجهه با مسائلی مانند انحصار سکوها و مدیریت نیروی کار بیان شد، به این مسئله نیز باید اشاره کرد که سکوها فرصتی را فراهم کرده‌اند که افراد حقیقی و حقوقی بتوانند برای کسب اهداف خاص، بین نظامات حقوقی جابه‌جا شده و اهداف خود را در نظام حقوقی دیگر دنبال کنند.^۸ این جابه‌جایی‌ها علاوه بر منفعتی که برای فرد دارد، سبب تضعیف نظام حقوقی مبدأ و تقویت نظام حقوقی مقصد می‌شود. گسترش فضای مجازی به‌ویژه سکوها، موجب نزدیکی و تداخل نظامات حقوقی و شکل‌گیری تعاملات بین این نظامات شده است. به‌عنوان نمونه، بسیاری از سکوها با طراحی‌های جدیدی که در قانون مالیات دیده نشده، سازوکار مالیات را دور زده و باعث کاهش درآمدهای مالیاتی دولت می‌شوند. (آزادی، ۱۳۹۸)

۳-۳. چالش‌های مرتبط با انعطاف‌پذیری سکو

هرچند در بخش قبل از انعطاف‌پذیری سکوها به‌عنوان یکی از نقاط قوت و فرصت‌های این بستر نام برده شد، اما باید به این نکته نیز توجه نمود که اگر در سکوها، ارائه‌دهندگان خدمات یعنی نیروی کاری که خدمات و مهارت‌های خود

1. Subjective Poles

2. Immediate Relevance

3. Deliveroo

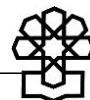
4. System of Algorithms And Computer Communication

5. Operating Costs

6. Actual Organisational Structure

۷. با وجود این، این مسئله نباید مانع از برخورداری کارگران از نظام‌هایی حقوقی (Legal System) شود که از حقوق زیردستان حمایت می‌کنند.

۸. در نگاهی عمیق‌تر می‌توان سکوها را به‌عنوان رگولاتور در نظر گرفت، در این صورت، مسئله اصلی درنوردیدن نظام حقوقی سرزمینی است. این موضوع را آربیتراژ نیز می‌نامند. آربیتراژ به‌معنای جابه‌جایی از یک نظام حقوقی به نظام حقوقی رقیب است.



را در قالب‌های مختلف مورد نیاز ارائه می‌دهند، در دوره قدرت خود نباشند یا مجبور به کار بیشتر یا کار در شرایط بدتر از بازارهای سنتی^۱ باشند، انعطاف‌پذیری سکوها می‌تواند به یک چالش برای آنها و نظام اقتصادی تبدیل شود. به‌عنوان مثال، اگر وضعیت به‌نحوی باشد که افراد بایستی به‌محض درخواست کارفرمایان، به درخواست آنها پاسخ دهند، انعطاف‌پذیری به‌راحتی می‌تواند به استرس و زمان انتظار بدون پرداخت^۲ برای ارائه‌دهندگان خدمات یعنی همان نیروی کار تبدیل شود. حتی در برخی موارد ارائه‌دهندگان نسبت به میزان پاسخگویی^۳ خود، حتی اگر کار نمی‌کنند، مورد ارزیابی قرار گرفته و امتیاز داده می‌شوند، که خود این مسئله می‌تواند اضطراب بیشتری در نیروی کار ایجاد کند. هنگامی که مشتریان خدماتی را خریداری می‌کنند که در مناطق زمانی دیگر ارائه می‌شود، ممکن است نیروی کار را مجبور به کار در زمان‌های نامناسب، از جمله شیفت شب کنند. لذا اگر ارائه‌دهندگان خدمات نتوانند در صورت نیاز شغل یا کار مورد نظر خود را پیدا کنند، مزایای انعطاف‌پذیری^۴ نیز در معرض خطر قرار می‌گیرد. این امر می‌تواند به دلایل مختلف رخ دهد، به‌عنوان مثال ممکن است تقاضا در بازارهای محلی در هر زمان معینی کافی نباشد؛ یا اینکه در بازارهای جهانی، نیروی کار موجود در کشورهای با درآمد بالا^۵ ممکن است قادر به رقابت با کسانی که در کشورهای با درآمدهای پایین‌تر^۶ هستند، نباشند و.... (Gierten and Spiezia, 2016, 21)

همچنین اگر انعطاف‌پذیری بازار کار در سکوها منجر به چندکاره^۷ شدن برخی افراد گردد، به‌نحوی که هرکس نتواند به‌خوبی کار کند یا به‌راحتی کاری را بیابد، این امر می‌تواند به یک چالش تبدیل شود. با توجه به ماهیت تک‌کاره (فاقد عمومیت)^۸ و مبتنی‌بر کار بودن^۹ بیشتر سکوها، برخی از نیروهای کار، مستعد و متمایل به پیگیری و دنبال کردن فعالیت‌های متعدد به‌صورت موازی هستند تا درآمد بیشتری از این طریق کسب کنند. در مجموع ترکیب کارهای مختلف^{۱۰} و انجام یک جریان متناوب از وظایف^{۱۱} برای تغییر مشتری‌ها ممکن است به‌طور چشمگیری منجر به بروز چالش‌هایی مانند مدیریت زمان کار و تمرکز^{۱۲} محاسبه سودآوری^{۱۳} یک فعالیت با توجه به تمام هزینه‌ها؛ ایجاد تجربه، تخصص و مشخصاتی که می‌تواند کارفرمایان سنتی^{۱۴} را جذب کند؛ تضمین آموزش مداوم^{۱۵}؛ ایجاد شبکه‌های حرفه‌ای^{۱۶} و... شود. (Gierten and Spiezia, 2016, 21)

1. Traditional Markets
2. Unpaid Waiting Time
3. Responsiveness
4. Advantages of Flexibility
5. High-income Countries
6. Lower-income Countries
7. Multi-jobbing
8. Ad Hoc
9. Task-based
10. Combining Different Jobs
11. Fulfilling A Discontinuous Stream of Tasks
12. Handling Work Time And Focus
13. Calculating The Profitability
14. Traditional Employers
15. Ensuring Continuous Training
16. Building Professional Networks

۳-۴. چالش‌های مرتبط با ایفای حقوق نیروی کار

منظور از کارگران سکوی افرادی هستند که از یک برنامه کاربردی (مانند اوبر) یا یک وبسایت برای اتصال و تعامل خود با مشتریان استفاده می‌کنند تا در ازای پول، خدماتی ارائه دهند. آنها طیف متنوعی از خدمات از جمله حمل‌ونقل، کدنویسی،^۱ نوشتن توضیحات محصول^۲ و... را ارائه می‌دهند (OECD, 2019, 176). طبق گزارش سازمان جهانی کار^۳ درباره سکوی دیجیتال^۴ (۲۰۱۸)، یکی از بزرگ‌ترین تحولات فضای کار طی دهه اخیر ظهور سکوی کار آنلاین بوده است. در این گزارش آمده است: «درآمد جمعی کاری اغلب پایین‌تر از حداقل حقوق است و افراد حاضر در این مشاغل ناگزیرند روند دریافتی‌های غیرقابل پیش‌بینی‌شان را خودشان مدیریت کنند. آنها همچنین بدون برخورداری از هرگونه حمایت مربوط به استانداردهای شغلی و رابطه استخدامی، به انجام چنین شغلی تن می‌دهند». این گزارش همچنین نشان می‌دهد که کسب‌وکارهای مبتنی بر سکوی پدیده‌ای ناهمگون، شامل مشاغل ساده و کم‌درآمد و همچنین وظایفی با دستمزد بالا و بسیار تخصصی است. تفاوت در محل انجام کار هم هست. بخشی از خدمات کاملاً آنلاین ارائه می‌شوند (مثل آپ‌ورک)، در حالی که برخی دیگر فقط به صورت محلی ارائه می‌شوند (مثل اوبر). (آیبر و فرویدنبرگ، ۲۰۱۹: ۱۳)

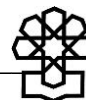
هرچند مشارکت در کسب‌وکارهای سکویی در سال‌های اخیر به شدت افزایش یافته است، اما همچنان از نظر اندازه کوچک محسوب می‌شود. اغلب مطالعات موجود، عمدتاً از کشورهای در حال توسعه، برآورد می‌کنند که حدود یک درصد جمعیت بزرگسال در این شکل جدید کسب‌وکار مشغولند. اگرچه شماری از عوامل هستند که رشد بیشتری را هم موجب می‌شوند، آنچه کارکنان سکویی از این شکل جدید شغل به دست می‌آورند، تنها نوعی درآمد جانبی محسوب می‌شود. تنها یک‌چهارم این افراد درآمد اصلی‌شان را از کسب‌وکار سکویی به دست می‌آورند و در کشورهای در حال توسعه این میزان بالاتر است. درباره دریافتی‌های ساعتی باید گفت رقم این دریافتی‌ها در کشورهای مختلف متفاوت است، اما در کشورهای توسعه‌یافته چیزی نزدیک به حداقل حقوق یا پایین‌تر از آن است. (همان، ۳۵-۳۶)

لذا برخی ویژگی‌های مختص به سکوها که در مطالب قبلی نیز بدان اشاره شد مانند تنوع گسترده وظایف و فعالیت‌های انجام شده، سطح و نوع مهارت‌های مورد نیاز، روابط بین کارگران، سکوها و کارفرمایان و... باعث سخت شدن نتیجه‌گیری در مورد وضعیت کارگران به نحوی می‌شود که عموماً قابل اجرا باشد. علاوه بر این فعالیت‌های مبتنی بر سکوی در بخش‌هایی توسعه یافته است که فعالیت غیررسمی^۵ در آن شایع‌تر است که خود این مطلب موجب پیچیده‌تر شدن تصمیم‌گیری در این زمینه می‌شود. (Lenaerts, et al., 2017, 5)

درواقع برای بررسی چالش‌های مربوط به نیروی کار در سکوها، ابتدا باید به این مسئله توجه نمود که نیروی کار مورد نیاز در اقتصاد سکویی به دلایل گوناگون، با موانع بیشتری برای سازمان‌دهی و شنیده شدن^۶ خواسته‌هایشان برای ایفای حقوق خود، نسبت به کارگران در اقتصاد سنتی مواجه هستند. چراکه نیروهای کار که در سکوها مشغول به فعالیت هستند به ندرت با یکدیگر مواجه می‌شوند و از امتیاز تشکیل اتحادیه‌های کارگری متعارف برای دفاع از حقوق

1. Coding
2. Writing Product Descriptions
3. World Labor Organization
5. Informal Activity
6. Being Heard

۴. کار و آینده اشتغال: به سوی شغل آبرومند در دنیای آنلاین.



خود محروم هستند؛ لذا اتحادیه‌های آنلاین^۱ به‌عنوان بهترین جایگزین برای ایجاد اعتماد و همبستگی میان آنها به‌نظر می‌رسد. اما محدودیت کارکنان در اقتصاد سکویی به اینجا ختم نمی‌شود! گاهی اوقات زمانی که این کارکنان ارتباط آنلاین با یکدیگر برقرار می‌کنند، شرکت‌ها از آنها جاسوسی می‌کنند. (Prassl, 2018, 14)

اما چالش‌های مربوط به شرایط کار دیجیتال عادلانه که با عوامل سکویی مرتبط است، محدود به ابعاد فردی^۲ نمی‌شود، بلکه چالش‌هایی مانند تهدیدهای مدل‌های کسب‌وکار متداول^۳ که می‌توانند کارگران را از اعمال حقوق جمعی بنیادی خود محروم کنند نیز به همان اندازه مهم و قابل توجه است؛ حقوقی مانند آزادی اجتماعات،^۴ حق چانه‌زنی جمعی^۵ و دسترسی به اطلاعات^۶ و تشکیلات و سازمان‌های مشاوره‌ای.^۷ در واقع چالش‌هایی که نیروهای کار در فضای اقتصاد سکویی با آن مواجه می‌شوند، به مراتب بیشتر از محیط کاری سنتی است که این چالش‌ها از برخی ویژگی‌های خاص مدل‌های کسب‌وکار سکویی ناشی می‌شود. (Prassl, 2018, 14)

یکی دیگر از علل اصلی وجود چالش‌های مربوط به نیروی کار در سکوها چالش‌های کاربردی و عملی^۸ است که از ماهیت پراکنده و متفرق کارگران سکو، چه در شهر چه در مورد برنامه‌های محلی یا به‌طور بالقوه در جهان، نشئت می‌گیرد. لذا سامان‌دهی چنین نیروی کاری ممکن است حداقل در نگاه اول کار دشواری باشد. علت دیگر هم مربوط به نیازهای ویژه^۹ کارگران سکو است که ممکن است در شرایط خاص از پیشنهادهای اتحادیه‌های سنتی به‌طور قابل توجهی متفاوت باشد؛ حتی نیازهای نیروهای کار در سکوها مختلف نیز ممکن است بسیار متفاوت از دیگر سکوها باشد. در مشخص و برجسته کردن این چالش‌ها باید تأکید کرد که هیچ‌کدام از آنها نباید به‌عنوان موانع غیرقابل تفوق و برطرف نشدنی^{۱۰} در نظر گرفته شوند. (Prassl, 2018, 14)

درواقع چنین به‌نظر می‌رسد که روش‌های جدید سازمان‌دهی کار و ارائه خدمات در بازار از طریق سکوها دیجیتال، استانداردهای قانونی سنتی^{۱۱} برای کنترل روابط کاری^{۱۲} میان نیروی کار و کارفرما را زیر سؤال می‌برند. همچنین مکانیسم عملکرد سکوها دیجیتال، مجموعه‌ای از مشکلات قدیمی را در یک ترکیب و شرایط جدید قرار داده است. بدین نحو که از یک طرف، سکوها خود را در بازار به‌عنوان نهادی با ساختار سازمانی^{۱۳} ظاهراً رضایتمند و در حال حرکت در امتداد راه‌ها و برنامه‌های الگوریتم خود مطرح می‌کنند؛ اما از سوی دیگر، چنین به‌نظر می‌رسد که افرادی که با آنها همکاری می‌کنند، این کار را به شیوه خودانگیخته، داوطلبانه، تصادفی و انعطاف‌پذیر انجام می‌دهند و نظم و الگوی ادعایی آنها در رابطه با الگوهای کسب‌وکار مشاهده نمی‌شود. به‌عبارت دیگر آنچه به‌عنوان مزیت سکوها در اقتصاد از آن یاد می‌شود (مانند افزایش بهره‌وری، تقسیم کار بهینه، تخصصی شدن کارها و...) نتیجه عملکرد خود

1. Online Forums
2. Individual Dimension
3. Prevalent Business Models
4. Freedom of Association
5. Collective Bargaining
6. Access to Information
7. Consultation Machinery
8. Practical Challenge
9. Specific Needs
10. Insurmountable Obstacles
11. Traditional Legal Standards
12. Employment Relationships
13. Organizational Structure

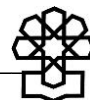
نیروهای کار است نه اینکه مبتنی بر ساختار، دستورالعمل یا برنامه‌های سکوها باشد. (Gramano, 2018)

۵-۳. انحصاری شدن سکوها

همان‌طور که در بحث فرصت‌های حاصل از فضای سکوها اشاره شد، یکی از مزایای سکوها بهره‌مندی از اثرات شبکه‌ای است. اما باید دقت نمود که این فرصت تبدیل به چالش شکل‌گیری انحصار نگردد. چراکه حضور سکوهایی که خدمات متنوعی مانند شبکه‌های اجتماعی، موتورهای جستجو، خرده‌فروشی‌های آنلاین و... را ارائه می‌دهند، ممکن است باعث تجمیع قدرت در اختیار تعداد محدودی از شرکت‌ها شود (Lee, et al., 2015). حتی هنگامی که در یک زمینه خاص یک سکوها به‌طور گسترده مورد استفاده قرار می‌گیرد، معرفی یک رقیب مستقیم با یک سرویس مشابه - حاصل قدرت اثرات شبکه‌ای - بسیار سخت خواهد بود. مشتریان ترجیحاً از سکویی استفاده می‌کنند که در حال حاضر دارای مقبولیت گسترده باشد یا بسیاری از کاربران دیگر از آن استفاده می‌کنند. در اکثر موارد، این موضوع به سمت ادغام و یکپارچگی تعداد کمی از بازیگران برجسته‌ای سوق پیدا می‌کند که اکثریت جامع بازار را در اختیار دارند (مرشدی، ۱۳۹۷). در واقع وجود اثرات ذاتی شبکه در مواردی که سکوها دیجیتال همراه با قابلیت همکاری محدود هستند، باعث می‌شود که اکوسیستم دیجیتالی رایج دارای ساختار انحصاری یا در بهترین حالت دارای ساختار بازار انحصار چندجانبه باشد (Asrani, et al., 2020). این امر ممکن است تا حدی پیش رود که منجر به محدود کردن تأمین‌کنندگان و اعمال قوانین زورگویانه توسط سکوها الکترونیکی به دلیل قدرت چانه‌زنی بیشتر آنها شود؛ به‌طور مثال یک سکوی الکترونیکی به ایجاد سازوکار منع استفاده از سایر سکوها الکترونیکی بپردازد. (مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، ۱۳۹۸: ۸)

برخی از کارشناسان معتقدند که اقتصاد به‌نحوی در حال سازمان‌دهی مجدد است که در آن صاحبان سکوها ظاهراً در حال توسعه قدرت هستند. بدین صورت که ممکن است حتی از قدرت صاحبان کارخانه‌ها در اوایل انقلاب صنعتی وحشتناک‌تر باشد؛ با این تفاوت که برخلاف صاحبان کارخانه‌های صنعتی شدن اولیه، سکوها دیجیتالی تمایل ذاتی به جهانی شدن و بهره‌برداری کامل از اقتصاد شبکه^۱ دارند (Andreoni and Roberts, 2020, 6). برخی دیگر نیز معتقدند در آینده، به‌جای حضور چند انحصارگر در تعدادی از صنایع اصلی و زیربنایی، به‌نظر می‌رسد با تعدادی از انحصارگرهای تقریباً نزدیک به هم مواجه خواهیم بود که زمینه‌های مختلفی را در برمی‌گیرند و تا زمانی که آنها ناپدید شوند، ادامه خواهند داشت. فیس‌بوک تا حد زیادی در برابر رقیب دیگری که در تلاش است یک ابزار شبکه اجتماعی مشابه را ایجاد کند به‌خوبی محافظت شده است (حتی گوگل پلاس^۲ هم در این زمینه شکست خورد). اما چالش این است که سکوها دیگر، موقعیت‌های برجسته‌ای را در گروه‌های تقریباً متفاوت تعامل رسانه‌های اجتماعی - یک سکوی غالب (مسلط) برای عکس‌ها یا برای پیام‌رسانی یا برای ارتباطات زودگذر - ایجاد می‌کنند. (به همین دلیل است که فیس‌بوک، اینستاگرام^۳ را خرید و واتساپ^۴ تلاش می‌کرد اسنپ‌چت^۵ را بخرد) تهدید واقعی برای گوگل، این نیست که شرکت دیگری یک موتور جستجوی مشابه (مانند بینگ) را ایجاد کند، بلکه این است که کاربران و تبلیغ‌کنندگان به

1. Network Economics
2. Google Plus
3. Instagram
4. Whatsapp
5. Snapshot



سمت انواع دیگری از ابزارهای جستجو مانند جستجوی صوتی از طریق سیری^۱، جستجوی کالا در آمازون یا سایر ابزارهای جستجوی تخصصی برای مسافرت، پوشاک یا سایر دسته‌بندی‌ها، کشیده شوند. (مرشدی، ۱۳۹۷)

در مجموع می‌توان چنین ادعا نمود که با افزایش تسلط سکوه‌های دیجیتالی، صاحبان سکوها قدرت و نفوذ قابل توجهی را به دست آورده‌اند و اغلب نقش اساسی را در رهبری ذی‌نفعان اصلی برای ایجاد ارزش برای اکوسیستم‌های سکوی خود ایفا می‌کنند. از این رو ذی‌نفعان به‌طور فزاینده‌ای نگران افزایش قدرت صاحبان سکوها و مشکلات ناشی از عدم تعادل قدرت بین صاحبان سکوها و سایر ذی‌نفعان هستند (Chen, et al., 2020, 3). در حال حاضر نیز می‌توان درجه بالای تمرکز را در فضای اقتصادی سکوها مشاهده نمود به نحوی که ایالات متحده و چین ۹۰ درصد ارزش سرمایه بازار ۷۰ سکوی دیجیتالی بزرگ جهان را به خود اختصاص داده‌اند (سهم اروپا ۴ درصد و آفریقا و آمریکای لاتین با هم تنها یک درصد است). همچنین هفت سکوی مطرح و بزرگ مایکروسافت، اپل، آمازون، گوگل، فیس‌بوک، تنسنت^۲ و علی‌بابا دوسوم کل ارزش بازار را به خود اختصاص داده‌اند. (Andreoni and Roberts, 2020, 18)

۳-۶. دسترسی بی‌ضابطه و بیش از حد سکوها به اطلاعات

با توجه به ساختار سکوه‌های دیجیتالی، ارائه‌دهندگان سکوی می‌توانند به تمامی اطلاعات و داده‌های موجود در این بستر که به عرضه‌کنندگان کار و متقاضیان آن مربوط می‌شود، دسترسی داشته باشند. علاوه بر این، سکوها مشخص می‌کنند که چه نوع از اطلاعات و در چه زمانی در دسترس هریک از طرفین قرار بگیرد. در واقع ارائه‌دهندگان سکوی تمامی تعاملات بین دو طرف عرضه و تقاضا را تحت کنترل داشته و شرایط بهره‌مندی از آنها را با استفاده از فناوری‌های موجود و طراحی نرم‌افزارهای مختلف مدیریت سکوی تعیین می‌کنند. با توجه به آنچه بیان شد، رشد درخشان سکوها و تمایل روزافزون به استفاده از این بستر، باعث به وجود آمدن برخی نگرانی‌ها در مورد نحوه و میزان گسترش اطلاعات^۳ و عدم تقارن اطلاعات میان سکوها و شهروندان، کسب و کارها و قانونگذاران شده است. (Dittrich, 2018, 1)

واضح است که چون سکوه‌های آنلاین کاملاً بر روی سیستم‌های دیجیتالی بنا شده‌اند، اطلاعات قابل توجهی را در اختیار دارند که برای اهداف آماری مفید خواهد بود. این شامل اعداد و ارزش معاملات، اطلاعاتی در مورد محصولات خریداری شده توسط مشتریان و قیمت‌های پرداخت شده (که به‌طور بالقوه برای آمار تورم مفید است)، مکان‌های تأمین‌کنندگان و مشتریان (مربوط به آمار تجارت بین‌المللی) و سایر اطلاعات مربوط به سیاست می‌شود. با این حال، چنین اطلاعاتی نیز احتمالاً از نظر تجاری حساس هستند. این مسئله و نگرانی‌هایی در مورد حریم خصوصی، افشای اطلاعات و... باید در هر تلاشی برای جمع‌آوری داده‌های آماری از شرکت‌های سکوی مدیریت شود (OECD, 2019, 199). همچنین دسترسی نامحدود شرکت‌ها به اطلاعات شخصی و ابرداده‌های کاربران، نقض آشکار و انقضای عملی «حریم خصوصی» شهروندان را به دنبال داشته است. در واقع سکوه‌های اینترنتی با تولید، جمع‌آوری، پردازش و تجمیع داده‌های بزرگ به‌منظور استخراج ارزش اقتصادی از آن از طریق روش‌های پیچیده الگوریتمی، هم به داده‌ها و محتویات رقبا و هم به داده‌های بی‌شماری از اطلاعات شخصی، رفتار، ارتباطات و معاملات افراد دست می‌یابند. (Natascha, 2018, 13)

1. Siri
2. Tensent
3. Widening Information

به‌کارگیری داده‌ها و اطلاعات مرتبط با افراد به‌عنوان یکی از ورودی‌های سکوها و مزیتی رقابتی برایشان به حساب می‌آید. سکوها می‌توانند به کمک نتایج حاصل از پردازش داده‌ها در فضای رقابتی بازار اخلاقی ایجاد نمایند؛ به این نحو که یا با بهبود کیفیت ارائه محصولات، کاربران و مصرف‌کنندگان را به سمت خود بربایند و در جایگاه قدرت بازار قرار گیرند یا با انجام اقداماتی به حذف رقبای خود پرداخته و قدرت را متمرکز و انحصاری نمایند که در هر دو صورت احتمال وقوع اقداماتی خلاف حقوق مصرف‌کنندگان افزایش می‌یابد (سلامی، ۱۴۰۰: ۲۲). در این مورد، ممکن است از اعمال قانون رقابت جلوگیری شود، زیرا اکثر سکوها آنلاین داده‌ها را به‌عنوان یک محصول مستقل معامله نمی‌کنند، در نتیجه عرضه و تقاضا وجود ندارد و هیچ بازار محصول مرتبطی برای داده‌ها تحت استانداردهای فعلی قانون رقابت تعریف نمی‌شود. (Strowe and Vergote, 2018, 15)

۷-۳. چالش‌های محتوایی

گروهی از کارشناسان بر این باورند که تمرکز در بازار سکوها دیجیتال این نگرانی را ایجاد می‌کند که تصمیم‌گیری در مورد معماری رسانه‌های گفتاری در اختیار چند سکوی بزرگ فناوری قرار بگیرد و این موضوع مطمئناً بر منافع عمومی در غالب کشورهای دنیا تأثیرگذار خواهد بود (Hartmann, 2020).^۱

برای مثال تغییر مدل‌های مصرف اخبار از سوی سکوها بزرگ به مدل تجمیع اخبار که در آن اخبار از منابع مختلف خبری جمع‌آوری و با استفاده از نقل قول‌های جالب توجه، دسته‌بندی و به کاربر ارائه می‌شود؛ از یک سو ناشران محتوا را مجبور کرده تا برای دیده شدن به این تجمیع محتوا تن بدهند و از سوی دیگر اجرای این مدل در بسیاری از موارد، خود مانع از مراجعه کاربران به منابع اصلی خبر و موجب از بین رفتن پویایی سازمان‌های خبری در رقابت مؤثر در این حوزه شده است. (the House Judiciary Committee, 2020)^۲

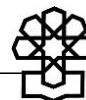
الگوریتم‌های مورد استفاده در سکوها محتوایی می‌تواند منجر به «ایجاد زنجیره‌های باز نشر» و «فیلترهای حبابی» شود، به طوری که یک کاربر به جای آنکه طیف متنوعی از گزینه‌ها و نظرات را ملاحظه کند، فقط به یک نوع محتوا دسترسی پیدا می‌کند. این رویه تضمین می‌کند که کاربران تکذیبیه‌ها و دیگر منابعی که ممکن است مخالف با محتوای مورد نظر باشند را نمی‌بینند و نیز کاربران به غلط گمان می‌کنند که افراد بسیاری به یک داستان خاص باور دارند. (سند آسیب‌های آنلاین انگلستان، ۲۰۲۰)

مواردی از این دست سبب شده تا دستیابی به اطلاعات قابل اعتماد مورد نیاز شهروندان سخت‌تر از گذشته شده و این امر دولت‌های سراسر جهان را به جستجوی استراتژی‌های جدیدی برای مدیریت سکوها می‌کند که با حوزه عمومی سروکار دارند، و داشته است. (Taylor Owen, 2019)^۳

1. Ivar A. Hartmann. 2020. "A New Framework For Online Content Moderation", Computer Law & Security Review 36 (2020)

2. Investigation Of Competition On Digital Markets, The House Judiciary Committee, 2020.

3. Content-Sharing Algorithms, Processes, And Positive Interventions Working Group, <https://www.cigionline.org/articles/introduction-why-platform-governance/>



۸-۳. بی‌مسئولیتی و عدم پاسخگویی

بسیاری از دعاوی علیه سکوها ادعا می‌کنند که آنها به حریم خصوصی افراد آسیب می‌زنند و هیچ‌گونه مسئولیتی را در این زمینه نمی‌پذیرند (Cohen, 2017, 178). در واقع ابهام در مسئولیت‌پذیری هریک از طرفین، از جمله چالش‌های دیگر سکوه‌های آنلاین است؛ مواردی مانند مسئولیت ارائه کالا یا خدماتی قانونی، مسئولیت عدم تحویل کالا یا خدمات به مشتری در زمان یا مکان مقرر یا عدم تطابق کالا یا خدمات با مشخصات مندرج در معامله، مسئولیت بروز مشکل در حوزه سلامت، مسئولیت ایجاد اختلال در معامله به دلیل مشکلات مربوط به فناوری و... (مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، ۱۳۹۸: ۷-۸). در گذشته مسئولیت هریک از طرفین یک کسب‌وکار مشخص بود، اما حال با توجه به پیچیده شدن فعالیت‌های اقتصادی بر بستر سکوه‌های الکترونیکی، مسئولیت طرفین یک فعالیت اقتصادی نیز پیچیده‌تر شده است. به‌طور مثال مشخص نیست که در صورت ارائه کالایی از طریق سکوی الکترونیکی که منع قانونی دارد، مسئولیت آن با چه کسی است (تحریریه پیوست، ۱۳۹۸). عدم پاسخگویی به حاکمیت‌های سیاسی، در کنار پیچیدگی‌های تکنیکی که به امکان‌ناپذیری نظارت حاکمیتی بر اعمال تنظیم‌گری منجر شده است، به‌نوعی نقض حاکمیت ملی تعبیر می‌شود.

۹-۳. چالش‌های تأمین اجتماعی

رشد سکوها ممکن است چالشی برای طرح‌های تأمین اجتماعی باشد. اغلب به‌نظر می‌رسد که درآمد حاصل از این فعالیت‌های جدید به‌طور مؤثری تحت پوشش بیمه‌های اجتماعی نیست. از این‌رو، رشد سکوها ممکن است باعث فرسایش پایه مالی طرح‌های تأمین اجتماعی شود و درنهایت به حمایت ناکافی اجتماعی از کارکنان درگیر بینجامد (آیبر و فرویدنبرگ، ۲۰۱۹: ۳۷). در واقع نتایج بررسی عملکرد سکوها نشان می‌دهد که در رابطه با نحوه حمایت از کارکنانی که در یک محیط سکویی به ارائه خدمات می‌پردازند، چالش وجود دارد. بنابراین فراهم کردن حداقلی از حمایت‌های اجتماعی برای کارکنان سکویی اهمیت می‌یابد. این بحث‌ها اساساً در این امر ریشه دارد که آیا این کارکنان می‌بایست مشمول قانون کار باشند (به‌موجب یک رابطه شغلی با سکویی که برایش خدمات آماده می‌کند) یا باید به‌عنوان کارکنان آزاد و مشمولان شرایط خوداشتغالی در نظر گرفته شوند. هریک از این گزینه‌ها باعث ادغام این کارکنان در سازوکار متناسب نظام تأمین اجتماعی یک کشور خواهند شد و در نتیجه، همکاری‌های لازم برای پرداخت دستمزد و دیگر مزایای قابل ادعا را تضمین خواهند کرد. با وجود این، پاسخ دادن به آنها آسان نیست، زیرا نوع کاری که این افراد انجام می‌دهند، به‌دلیل ماهیت منحصربه‌فردش، نمی‌تواند به‌طور دقیق در چارچوب نظام‌های تأمین اجتماعی کنونی گنجانده شود. در واقع، برخی پیشنهاد داده‌اند تا گروه جدیدی از کارکنان در نظام‌های تأمین اجتماعی تعریف و گنجانده شوند و حتی برخی چنین دسته‌ای از کارکنان را جزء هیچ‌یک از گروه‌های تعریف شده برای کار نمی‌دانند و آشکارا، به این بهانه که در هیچ‌یک از گروه‌های قانونی موجود جای نمی‌گیرند، خواهان محرومیت چنین افرادی از قوانین کار هستند. (همان، ۱۵)

نگرانی اصلی در این زمینه از دو منظر است: از منظر قانونی، ارزیابی اینکه آیا افراد (به‌اجبار یا داوطلبانه) به حمایت اجتماعی تصریح شده در قوانین یا دستورالعمل‌های فعلی دسترسی دارند یا خیر؛ و از منظر تجربی، ارزیابی اینکه آیا

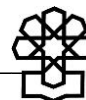
افراد به‌طور مؤثری تحت پوشش بیمه‌های اجتماعی قرار گرفته‌اند یا خیر؟ پوشش بیمه‌ای حقوقی، این امکان را برای کارکنان سکو فراهم می‌کند تا در برابر مخاطرات اصلی چرخه زندگی (مثل سالمندی، مرگ و معلولیت) بیمه باشند. این پیش‌نیازی مهم است، اما هیچ تضمینی برای پوشش بیمه‌ای مؤثر به‌دست نمی‌دهد. در واقع، در بیشتر مواقع، افراد برای مشارکت در یک طرح بیمه اجتماعی، دارای دانش، منابع یا تمایل کافی نیستند، حتی اگر طبق قانون موظف به انجام این کار باشند. از این‌رو، بسیار مهم است که پوشش بیمه‌ای از هر دو منظر حقوقی و تجربی مورد بررسی قرار گیرد. (همان، ۶۷)

از این‌رو با توجه به اینکه وضعیت حقوقی خدمات یک کارگر تعیین‌کننده موقعیت شغلی او و جایگاهی مناسب برای او در یک نظام تأمین اجتماعی است، تعیین روشن و قطعی امور مرتبط با آن مانند ارزیابی موقعیت سکوها در مقابل نظام‌های تأمین اجتماعی، وظیفه آنها برای اطلاع‌رسانی و همکاری با نهادهای مسئول مدیریت سیستم، تعهد آنها به پرداخت کمک‌های مرتبط با کسب‌وکار و مسئولیت شرکت آنها در قبال ارائه‌دهندگان خدمات و... بسیار اهمیت دارد. سیستمی که به‌درستی تعریف نشده باشد و شفافیت قانونی مورد نیاز آن در زمان مقتضی انجام نشود، دچار مشکلاتی مانند کمبود بودجه خواهد شد. پیش‌بینی ناهماهنگی‌های بالقوه بین سازمان‌های حمایتگر و هرگونه کمبود مشارکت یا زیرساخت‌های مشارکتی^۱ که ممکن است ناشی از ابهام درباره انتظار از سکوها و کارکنان باشد، نیز اهمیت زیادی دارد. (همان، ۳۰)

۴. ضرورت تنظیم‌گری سکوها

سکوهای اینترنتی مانند هر پدیده دیگر، مجموعه‌ای از فرصت‌ها و چالش‌ها را در حوزه‌های سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و... به‌وجود می‌آورد. لازمه بهره‌بردن از مزایای آن و در امان ماندن از چالش‌ها، بررسی آن پدیده و در نظر گرفتن تمامی جوانب متصور برای آن است تا بتوان با آگاهی کافی و در نظر گرفتن تمامی جوانب و الزامات، بهترین تصمیم‌ها را گرفت. در این بخش سعی شده تا ضرورت پرداختن به موضوع سکوها و نحوه تعامل و مدیریت آن و به بیان دیگر به ضرورت تنظیم‌گری سکوها پرداخته شود.

بررسی این مسئله از آنجا اهمیت پیدا می‌کند که سکوها به‌واسطه خدماتی که به تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان ارائه و فرایند کسب‌وکار آنها را تسهیل می‌نماید، توانسته‌اند با درصد بالایی از مردم ارتباط برقرار کرده و ضمن جلب اعتماد آنها، به‌نحوی ادامه فعالیت کاربران را وابسته به‌خود نمایند. در واقع کاربران پس از مدتی، به‌واسطه خدماتی که از سکوها دریافت می‌کنند، به آنها وابسته شده و چشم خود را بر بسیاری از چالش‌ها، مسائل و مشکلات سکوها می‌بندند. بدین ترتیب دیگر خود کاربران قادر نخواهند بود که حقوق خود را مطالبه نمایند، لذا ضروری است که حاکمیت ورود کرده و نسبت به نحوه تعامل میان کاربران و سکوها، تنظیم‌گری نماید. در این صورت می‌توان امیدوار بود که ضمن بهره‌مندی کاربران از مزایای سکوها و همچنین اطمینان سکوها از ادامه فعالیت اقتصادی خود، مصالح عالی جامعه که از دید محدود کاربران و سکوها (که هر یک بیشتر به دنبال کسب منفعت خود هستند) مورد توجه قرار نمی‌گرفت، تأمین خواهد شد.



اما در مورد اینکه آیا واقعاً تنظیم‌گری سکوها لازم است؟ در صورت لزوم، چه مسائلی باید مورد تنظیم‌گری قرار بگیرد؟ اینکه آیا در صورت استفاده در زیرساخت‌های مختلف، تنظیم‌گری اضافی ضروری است یا خیر؟ میزان تنظیم‌گری باید به چه میزان باشد؟ میزان نقش و مشارکت غیرحکومتی یعنی مشارکت خود سکوها یا سایر سازمان‌های مردم‌نهاد و... به چه صورتی اعمال شود؟ الزامات موفقیت تنظیم‌گری سکوها چیست؟ و... (Finger, 2019, 10) مباحث مختلفی وجود دارد که در ادامه مورد بحث و بررسی قرار گرفته است.

برای تبیین ضرورت بررسی مسئله تنظیم‌گری سکوها می‌توان به‌نحوی تمامی عوامل را در دو دسته دلیل، تقسیم‌بندی کرد: دسته اول مطالبی است که بیانگر رشد فزاینده سکوها و اثرگذاری روزافزون آن بر زندگی روزمره بسیاری از مردم است، به‌نحوی که نمی‌توان نسبت به اثرگذاری آن بی‌تفاوت بود. مسئله دوم چالش‌ها و مخاطراتی است که در صورت عدم توجه به این مسئله و رهاسازی آن، می‌تواند مشکلات عدیده‌ای را برای جامعه و افراد به‌وجود بیاورد و حتی مانع بهره‌مندی کاربران از منافع سکوها گردد.

۱-۴. رشد سریع و فزاینده سکوها و تحولات ناشی از آن

علت اصلی رشد قابل توجه و نفوذ سکوها در بسیاری از حوزه‌ها، مزایایی است که این فناوری برای کاربران به‌وجود آورده است. به‌نحوی که شرکت‌های سلسله‌مراتبی^۱ قرن بیستم راه را به اقتصادی واگذار می‌کنند که فعالیت‌های خود را از طریق سکوها و زیست‌بوم‌ها سازمان‌دهی می‌کند (Jacobides, et al., 2019, 21). به‌عنوان نمونه رشد سریع تعداد مشاغل آنلاین در بستر سکوها به مشتریان امکان دسترسی آسان‌تر به طیف گسترده‌ای از محصولات و خدمات را می‌دهد؛ بسیار بیشتر از آنچه فروشگاه‌های آفلاین می‌توانند ارائه دهند و اغلب با قیمت‌های بسیار رقابتی و شرایط تحویل جذاب. این امر به شرکت‌ها امکان دسترسی به بازار مصرف‌کننده بسیار بزرگ‌تر و فضای قفسه آنلاین بیشتری نسبت به هر فروشگاه آفلاین را می‌دهند. (Martens, 2016, 5)

درواقع افزایش قدرت اقتصادی سکوها غالب که به‌واسطه ایجاد طیف گسترده‌ای از محصولات و خدمات، با زندگی روزمره میلیاردها نفر در سراسر کره زمین گره خورده، موجب سلطه بیش از پیش آنها بر حوزه‌ها و ابعاد گوناگون شده و سرمایه‌گذاری و پیشرفت سریع این سکوها در حوزه‌های گوناگون، منجر به توسعه، توانمندی و تثبیت جایگاه این سکوها بزرگ شده است (حسنی و کلانتری، ۱۳۹۹: ۶۰). سکوها دیجیتالی همچنین می‌توانند برای معاملات جهت‌گیری خاصی را معین کرده و روابط قدرت بین اکوسیستم بازیکنانی که از طریق سکوی دیجیتالی فعالیت می‌کنند را تعیین کنند. در برخی موارد، این نوع کنترل می‌تواند به‌دلیل استفاده از انگیزه‌های مناسب و ابزارهای تکان‌دهنده بسیار هدفمند باشد. نتیجه این است که در بسیاری از موارد سکوها دیجیتالی حقوق و تعهدات الزام‌آور چندجانبه را بسیار گسترده‌تر از قوانین دولت ایجاد می‌کنند. علاوه بر این، آنها از نظر فنی تا حد زیادی در بازار تأثیرگذار هستند. (Andreoni and Roberts, 2020, 17)

لذا رشد روزافزون سکوها و همچنین روش جمع‌آوری داده‌ها و استفاده از برخی از آنها، باعث نگرانی شهروندان و

دولت‌ها شده است. افزایش سکوهایی به اشتراک‌گذاری مصرف‌کننده - مصرف‌کننده^۱ یا همتا به همتا^۲ چالش‌های نظارتی بیشتری را در خدمات آنلاین اضافه کرده است (Martens, 2016, 5). چالش قانونگذاران و مقامات تنظیم‌گری این است که ابزارهای موجود را به‌منظور ارتقای کارایی و نوآوری‌های ارائه شده توسط سکوهایی دیجیتالی و حفاظت بهتر از منافع عمومی، به‌روزرسانی و تفسیر کنند. این امر نیاز به استفاده از ابزارهای جدید را که اغلب فرایندی طولانی و دست‌وپاگیر است، برطرف می‌کند. با این حال، برای تفسیر ابزارهای موجود و تمرکز بر روش‌های هنجاری مؤثر برای اعمال و اجرا، به تعهد قابل توجهی نیاز است. (Nooren, et al. 2018, 296)

نتیجه رشد سریع سکوها، به چالش کشیدن تأثیرگذاری قوانین موجود است. همه چیز آنقدر سریع تغییر می‌کند که فرایندها و رویه‌های تعیین شده تبدیل به سایه‌ای از خود شده، بیشتر مقررات و سیستم حقوقی تثبیت شده از پازل خارج می‌شوند و کارایی در یک محیط کسب‌وکار همیشه در حال تغییر، مبهم باقی می‌ماند. درواقع از آنجا که نوآوری‌های امروزی راه‌حل‌های جدیدی را ایجاد می‌کنند، اغلب از مرز چارچوب‌های نظارتی ساخته شده برای حوزه‌های سنتی عبور کرده و این سؤال را مطرح می‌کنند که چه چارچوبی توانایی یا مأموریت پاسخگویی را دارد. علاوه بر قوانین مؤثر، نیاز است که صنایع قدم بگذارند و کدهای اخلاقی خود را در زمینه حفاظت از داده‌ها، حریم خصوصی و امنیت ایجاد کنند. (Gloverberg, 2020, 222)

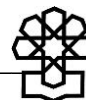
۲-۴. وجود چالش‌ها و مخاطرات

طی دهه اخیر اختلالات قابل توجهی در بازار و تنظیم‌گری وجود داشته که ناشی از تحولات دیجیتالی است. این اختلالات، که قرار است ادامه یابد، تقریباً در همه نواحی اقتصاد گسترش می‌یابد و در درجه اول نتیجه گذار به مدل‌های تجاری داده‌محور براساس سکوهایی دیجیتالی است. رشد و توسعه سریع سکوهایی آنلاین عظیم به شکل‌گیری سکوهایی مسلط و غالبی منجر شده که تعاریف و معانی حق حاکمیت، قلمروی سرزمینی و مفهوم تنظیم‌گری را تحت تأثیر قرار داده است. به‌نحوی که شرکت‌های نیرومند فناوری اطلاعات، ورای محل استقرار خود که عمدتاً در آمریکا قرار دارند، بر حدود قدرت و اختیار دولت‌ها برای قانونگذاری، تنظیم مقررات و اعمال قانون و حق حاکمیت در عرصه‌های مختلف سیاسی و اقتصادی نفوذ پیدا کرده و نقشی تعیین‌کننده دارند. (حسنی و کلانتری، ۱۳۹۹: ۶۰)

علت اصلی چنین نگرانی‌های عمومی، پیچیدگی‌ها و مشکلات به‌کارگیری اشکال سنتی سیاستگذاری و تنظیم‌گری در سکوهایی دیجیتالی است. برخی از این موارد به منسوخ شدن قوانین مربوط می‌شود، به‌ویژه در مواردی که نیاز به تنظیم‌گری را ناشی از خود سکوم می‌داند (Flew, et al., 2019, 35). سکوهایی دیجیتالی قدرت بازار را در خود جای داده و در رقابت برای مقیاس و دامنه، منجر به بازارهای فراملی می‌شوند. این بدان معناست که تنظیم‌گری به‌طور فزاینده‌ای خارج از محدوده مقامات نظارتی ملی (NRA)^۳ است. این ممکن است از طریق سازمان‌های فراملی و سازمان‌های منطقه‌ای (به‌عنوان مثال کمیسیون اروپا) انجام شود. (ITU, 2020, 29)

درواقع سکوهایی دیجیتال، تنظیم‌گری موجود را به چالش می‌کشند. به‌عنوان نمونه مسئولیت ارائه خدمات با واسطه

1. Consumer-to-Consumer Sharing
2. Peer-to-Peer Sharing
3. National Regulatory Authorities



سکو یک چالش است. با این حال، در یک معامله با واسطه خودکار، مصرف‌کنندگان حتی ممکن است تشخیص ندهند که یک واسطه دخالت کرده است. آنها اغلب فکر می‌کنند این سکو است که خدمات را ارائه می‌دهد. در واقع، هرچه نقش هماهنگ‌کننده سکوها قوی‌تر باشد، برای مصرف‌کننده گیج‌کننده‌تر است. در عین حال، تحمیل مسئولیت کامل بر سکو این واقعیت را نادیده می‌گیرد که سکوها مالک دارایی‌ها نیستند و ارائه‌دهندگان خدمات تحت کنترل سلسله‌مراتبی این سکو نیستند. علاوه بر این، مسئولیت کامل می‌تواند مانعی اساسی برای سکو در جهت رشد اکوسیستم عظیم اطراف خود و دستیابی به کارایی باشد و به مصرف‌کنندگان و جامعه به‌عنوان یک کل آسیب برساند. (Montero, 2019, 5)

علاوه بر این سکوه‌های آنلاین، چارچوب قانونی بازار رایج و سنتی را نیز به چالش می‌کشند. این چالش‌ها اغلب باعث به اوج رسیدن خواسته‌ها و فراخوان‌ها برای تنظیم‌گری سکوها در سطح کشورهای فعال در این زمینه از جمله کشورهای اتحادیه اروپا شده است. نگرانی‌های زیادی در مورد اینکه چگونه فعالیت‌های سکوه‌های آنلاین بزرگ می‌تواند منجر به اثرات جانبی ناخواسته و نامطلوب شود، وجود دارد. به‌عنوان نمونه اوبر به‌خاطر اتهام تخریب استانداردهای کار در اتحادیه اروپا مورد انتقاد قرار گرفته و فیس‌بوک نیز متهم به تسهیل بازتولید ساختار اجتماعی^۱ در اروپا شده است. همچنین سکوه‌های آنلاین بزرگ مانند گوگل، آمازون، فیس‌بوک و دیگر شرکت‌های دیجیتال، به‌طور مرتب به‌دلیل استفاده گسترده از استراتژی‌های پیچیده برای کاهش بار مالیاتی^۲ خود که موجب فرسایش بودجه کشورهای عضو شده است، مورد انتقاد قرار می‌گیرند (Dittrich 2018, 1-6). به‌عنوان نمونه دیگر در حال حاضر، سکوه‌های دیجیتال با استفاده از جایگاه برتر خود در بازار، تعیین می‌کنند کاربران چه محصولاتی را بیشتر ببینند. آنها این کار را در شرایطی انجام می‌دهند که هیچ اثری از این سوگیری و عملکرد غیرمنصفانه در بازار قابل ردیابی نخواهد بود و از این طریق امکان رقابت آزادانه در بازار نیز به کلی از بین می‌رود. (میرزاپور، ۱۳۹۸)

همچنین مقیاس سکوه‌های دیجیتالی و گسترش جهانی آنها منجر به درخواست سیاست‌های عمومی مداخله‌جویانه^۳ شده است. دو دلیل عمده برای ظهور چنین گرایش‌هایی وجود دارد: اولاً سهم سکوها در ارزش‌افزوده به ضرر نهادهایی^۴ افزایش یافته که از این سکوها برای دسترسی به مصرف‌کنندگان نهایی استفاده می‌کنند. لذا با کاهش سهم خود در روند ارزش‌افزوده، این نهادها خواستار مداخله عمومی برای معکوس کردن آن هستند. ثانیاً داده‌های شخصی بازیابی شده توسط سکوها و استفاده از آنها ممکن است به‌طور بالقوه به رقابت در بازار آسیب برساند. یعنی سکوها به‌موازات افزایش سهم خود در ارزش‌افزوده، از داده‌ها برای تثبیت قدرت بازاری خود استفاده می‌کنند (Köksal, 2019, 7). در نهایت انبوهی از اختلاف‌نظرها در مورد سکوها، از اخبار جعلی و تأثیر سیاسی آن تا محتوای افراطی، مزاحمت سایبری، آزار و اذیت آنلاین مبتنی بر جنسیت و سخنان نفرت‌انگیز، باعث افزایش انتظارات عمومی در مورد تنظیم‌گری سکوه‌های دیجیتالی شده است. (Flew, et al, 2019, 45)

درواقع به‌دلیل تعداد کثیر کاربران این سکوها و ماهیت پیچیده، غیرمتمرکز و حوزه عمل هم‌زمان محلی، ملی و جهانی آنها تنظیم مقررات برای فعالیت آنها دشوار است. اکثر سکوها به‌شدت بر تصمیم‌گیری خودکار مبتنی بر الگوریتم^۵

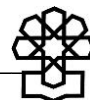
1. Social Fabric
2. Tax Burden
3. Interventionist Public Policies
4. Entities
5. Automated Algorithm-based Decision-making

برای پردازش معاملات و داده‌ها متکی هستند. چراکه سیستم‌های تصمیم‌گیری اتوماتیک کارآمد هستند و اغلب بی‌طرفانه‌تر از تصمیم‌گیرندگان انسانی هستند. اما با وجود این آنها می‌توانند تبعیض‌ها را همیشگی و دائمی کنند و به‌صورت زیان‌آوری شهروندان را از اقدامات خود متأثر سازند. با این حال، اثبات چنین تعصب و تمایل تبعیض‌آمیزی می‌تواند پیچیده باشد. چراکه منطق درونی سیستم‌های تصمیم‌گیری اتوماتیک برای کسب و کارها و افرادی که بر روی یک سکو کار و فعالیت می‌کنند، مبهم و غیرشفاف است. این به‌اصطلاح جعبه سیاه الگوریتمی^۱ نیز نظارت و بررسی قانونی و قانونگذاری را پیچیده و مشکل می‌کند. (Dittrich, 2018, 5)

بنابراین تنظیم‌گری جدیدی برای دسترسی به داده‌ها، در نظر گرفتن انگیزه‌های جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل داده‌ها، تنظیم ترتیبات دسترسی برای عملی کردن آنها و... مورد نیاز است. تنظیم‌گری برای ارزیابی ترتیبات گسترده‌تر از سوی سکوها مسلط ضروری است (Andreoni and Roberts, 2020, 27). اگر تغییرات از طریق یک چارچوب تنظیم‌گری پیاده‌سازی و اجرا شوند، این امر بر سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های دیجیتال و استراتژی‌های تجاری سکوها تأثیر می‌گذارد. مبارزه امروز، مانند گذشته، بر سر راه تحریک رقابت و در عین حال تضمین امنیت شهروندان، حریم خصوصی و آزادی بیان است. همان‌طور که در دوره‌های گذشته، اطلاعات و ارتباطات مورد علاقه شرکت‌های مسلط می‌تواند هم توانمندکننده و هم ناتوان‌کننده باشد. سیستم فناوری دیجیتال امروزی نحوه کار، خرید، یادگیری و بازی ما را شکل می‌دهد و نحوه ساختن، سازمان‌دهی، هماهنگی و تصمیم‌گیری در مورد آینده خود را امکان‌پذیر می‌کند. هر شهروندی در آینده‌ای که در حال ساخت است سهمی دارد. تصمیمات سکوها دیجیتال می‌توانند سیستم‌های جدیدی از کنترل سلسله‌مراتبی و تقسیم کار را تقویت یا ایجاد کنند که انتخاب‌ها و رفاه مادی عده‌ای معدود را به هزینه دیگران غنی می‌سازد. سیستم‌های دیجیتال آنها را می‌توان مطابق با ارزش‌های برابری و عدالت که در حقوق حفظ حریم خصوصی و آزادی بیان و مسئولیت‌های محافظت از آنها تجسم یافته است، توسعه داد. شکلی که بوم‌شناسی دیجیتال در آینده به‌خود می‌گیرد با ترتیبات حاکمیتی - دولتی و خصوصی - همان‌طور که در گذشته بوده است، شکل خواهد گرفت. (Mansell, 2019, 41)

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

علی‌رغم مطالعات گسترده‌ای که در مورد تنظیم‌گری اینترنت و فضای مجازی صورت گرفته است، اما بحث تنظیم‌گری سکوها (پلتفرم) مفهومی نسبتاً جدید محسوب می‌گردد که طی چند سال اخیر مورد توجه سیاستگذاران و محققان این عرصه قرار گرفته است. سکوها به‌واسطه خدماتی که به کاربران ارائه می‌دهند، موجب تسهیل در فرایند کسب و کارها شده و ضمن ارتباط با درصد بالایی از مردم و جلب اعتماد آنها، به‌نحوی ادامه فعالیت کاربران را وابسته به خود می‌کنند. بدین ترتیب دیگر خود کاربران قادر نخواهند بود که حقوق خود را مطالبه نمایند، لذا ضروری است که حاکمیت ورود کرده و نسبت به نحوه تعامل میان کاربران و سکوها، تنظیم‌گری نماید. در این صورت می‌توان امیدوار بود که ضمن بهره‌مندی کاربران از مزایای سکوها و همچنین اطمینان سکوها از ادامه فعالیت اقتصادی خود، مصالح عالی جامعه که از دید محدود کاربران و سکوها مورد توجه قرار نمی‌گرفت، تأمین گردد.



دستیابی به این مهم ابتدائاً نیازمند شناخت کامل از انواع سکوهاست که مهم‌ترین آنها براساس سه معیار قالب ارائه خدمت، پیچیدگی کار و دسترسی به منابع قابل دسته‌بندی است. ویژگی‌های مترتب بر سکوها از دیگر مقولات مهمی است که می‌بایست محل ابتدای تنظیم‌گری سکوها واقع شود و از آن جمله باید به مدل‌های کسب درآمد، نحوه ارتباط میان کاربران و ارائه‌دهندگان، مدیریت الگوریتمی از طریق رتبه‌بندی و ردیابی، ایجاد دوقطبی درآمدی، ایجاد دوقطبی شفافیت، ایجاد زنجیره‌های ارزش غیرخطی و ایجاد اثرات خارجی اشاره کرد.

بنابر دسته‌بندی و ویژگی‌های فوق‌الذکر می‌توان فهرستی از فرصت‌ها و چالش‌های ایجاد شده توسط سکوها را مدنظر قرار داد. افزایش بهره‌وری (بهبود و ارتقای عملکرد بازار در بستر سکو)، استفاده از ظرفیت ادغام‌های عمودی و افقی در زنجیره ارزش، انعطاف‌پذیری بازار کار و ایجاد مزیت‌های مختلفی برای نیروی کار، ایجاد بستر مناسبی جهت ارتقای کسب‌وکارهای کوچک و بهره‌مندی از ظرفیت آنها، تسهیل تعامل بین افراد در فضای بازار، ظرفیت‌سازی برای توسعه کسب‌وکارهای تخصصی و ایجاد فرصت‌های شغلی جدید را می‌توان از جمله فرصت‌های به‌وجود آمده از محل توسعه سکوها ذکر کرد.

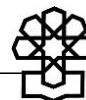
در کنار این فرصت‌ها، توسعه سکوها چالش‌هایی را نیز به‌همراه داشته است. ماهیت جدید سکوها از حیث فرایندها و رویه‌های انجام کار و تفاوت گسترده با اشکال سنتی انجام فعالیت‌ها که منجر به ناکارآمدی قوانین فعلی و چه‌بسا تقابل قوانین ناظر بر فضای سنتی با فرایندها، رویه‌های نوآورانه جدید به‌وجود آمده در سکوها شده و نیازمندی‌های قانونگذاری را ایجاد کرده است. از دیگر سو فقدان اجماع بین‌المللی بر سر نحوه تعامل و کیفیت برخورد با این پدیده که منجر به تلاش‌های مستقل دولت‌ها برای مواجهه با جنبه‌های مختلف این سکوها از جمله مدیریت میزان دسترسی سکوها به داده‌ها، مدیریت نیروی کار، نحوه فعالیت سکوها واسطه‌گری و اعمال سیاست‌های محتوایی براساس معیارهای بومی در سکوها شده است که می‌توان آن را در زمره چالش‌های حاکمیتی برشمرد. چالش‌های مرتبط با نیروی کار که از یک سو به دلیل فقدان استانداردهای شغلی در سکوها به‌وجود می‌آید و از سوی دیگر به دلیل عدم امکان سازمان‌دهی و تشکیل اتحادیه‌های کارگری، نیروی کار در سکوها قدرت چانه‌زنی و دفاع از حقوق خود را از دست داده و امکان نظارت و کنترل بر روابط کاری میان نیروی کار و کارفرما نیز از بین رفته است. دیگر چالش این حوزه به‌وجود آمدن انحصار است که ابتدائاً توسط اثرات شبکه‌ای ایجاد شده و در ادامه توسط سکوها بزرگ و دارای مشتری بالا به دیگر سکوها تحمیل شده و در غالب ادغام شرکت‌های کوچک در شرکت‌های بزرگ فناوری خود را نشان می‌دهد. همچنین دسترسی بی‌ضابطه به داده‌های کاربران توسط ارائه‌دهندگان سکوها به‌گونه‌ای که در بهترین حالت شامل کلیه داده‌های مرتبط با تعاملات کاربر در سکو شده و استفاده بی‌ضابطه از آن می‌تواند منجر به نقض حریم خصوصی کاربر شود. همچنین کلان‌داده‌های در اختیار سکو می‌تواند له یا علیه یک فرد، گروه یا کشور مورد استفاده قرار گیرد.

چالش‌های محتوایی یکی دیگر از نگرانی‌های موجود در حوزه سکوهاست. ارائه یک معماری جدید رسانه‌ای که موجب از دست رفتن قدرت ناشران محلی محتوا شده است. بدین صورت که سکوها بزرگ اقدام به جمع‌آوری و دسته‌بندی اخبار کرده و آن را براساس سیاست‌های داخلی خود به کاربران ارائه می‌دهند. این امر نه تنها کاربر را از دریچه دلخواه سکو با اخبار مواجه می‌کند، بلکه مانع از مراجعه کاربران به منابع اصلی خبر و از دست رفتن حیات اقتصادی سازمان‌های خبری در این رقابت خواهد شد. همچنین توسعه اطلاعات نادرست و مواجه کردن کاربر با انبوهی از محتوا

در فیلترهای حسابی مانع از دسترسی وی به داده‌ها و اخبار صحیح و تبعاً باعث ایجاد باورها و تصمیمات خاص و اثرگذار در آنها خواهد بود. عدم پاسخگویی و بی‌مسئولیتی صاحبان سکوها از نشت داده‌های مرتبط با حریم خصوصی کاربران، عدم پذیرش مسئولیت نظارت و کنترل محتوای غیرقانونی در قبال محتواهای تولیدی کاربران، عدم مسئولیت‌پذیری سکو در قبال محصولات و خدمات مبادله‌شده مانند عدم تحویل کالا یا خدمت در زمان یا مکان مقرر، عدم تطابق کالا یا خدمت با مشخصات تبلیغی، مثال‌هایی از چالش عدم پاسخگویی سکوهاست. یکی دیگر از مهم‌ترین چالش‌ها در این زمینه مشکلات مربوط به ارائه خدمات تأمین اجتماعی برای کارکنانی است که در یک محیط سکویی به ارائه خدمت می‌پردازند. اینکه این افراد می‌بایست تحت قانون کار فعالیت کنند یا به‌عنوان کارکنان یا مشاغل آزاد مشمول شرایط خوداشتغالی باشند یا اینکه در حالت سوم به دلیل ماهیت منحصربه‌فرد فعالیت در سکوها، هیچ‌یک از انواع نظام‌های تأمین اجتماعی قابل تطبیق با فعالیت در سکوها نبوده و نیازمند ارائه الگوهای جدید تأمین اجتماعی برای فعالان این حوزه است.

حال با توجه به توصیفات انجام شده روشن می‌گردد که نقطه نظر گزارش حاضر ضرورت ایجاد نظام قانون گذاری و مقررات گذاری برای سکوه‌های دیجیتال در ایران ذیل استراتژی توسعه صنعتی و نظام حقوقی کشور است. مطابق با یافته‌های پژوهش می‌توان مباحث و مطالب مربوط به ضرورت تنظیم‌گری را در دو عنوان اصلی دسته‌بندی کرد: نخست رشد سریع و فزاینده سکوهاست که تحولات بسیاری را رقم زده است. این تحولات بیش از پیش ساختارهای قانونی موجود را به چالش کشیده و مقررات و سیستم‌های حقوقی تثبیت‌شده را از کار می‌اندازد. نوآوری‌های امروزی بر بستر سکوها راه‌حلی را ایجاد می‌کنند که اغلب از مرز چارچوب‌های نظارتی ساخته‌شده برای حوزه‌های سنتی عبور کرده و نیاز به بسترهای جدید قانونی برای نظارت بر این فعالیت‌ها را ضروری می‌سازد. دسته دوم را نیز می‌توان تحت عنوان وجود چالش‌ها و مخاطراتی بیان نمود که در صورت عدم تنظیم‌گری، هزینه‌های بسیاری را بر جامعه و حاکمیت تحمیل خواهد کرد. مهم‌ترین موارد ذیل این دسته از علل عبارتند از: گذار به مدل‌های تجاری داده‌محور، شکل‌گیری بازارهای فراملی، عدم مسئولیت‌پذیری سکوها و استفاده از الگوریتم‌های پیچیده در سکوها.

بنابراین با توجه به رشد سریع و فزاینده سکوها و اثرات ناشی از آن و همچنین با توجه به چالش‌ها و مخاطراتی که عدم توجه به این مسئله در پی خواهد داشت، همگان به ضرورت بحث تنظیم‌گری سکوها اذعان می‌کنند.

**منابع و مأخذ**

۱. آزادی، جواد. «از تنظیم‌گری در پلتفرم تا تنظیم‌گری با پلتفرم؟!». نشریه تأملات رشد، شماره سوم، بهار و تابستان ۱۳۹۸.
۲. آیبر، خاویر و کریستوف فرویدنبرگ. اقتصاد پلتفرمی و نظام‌های تأمین اجتماعی، ترجمه فاطمه اترافی، تهران، مؤسسه راهبردهای بازنشستگی صبا، ۲۰۱۹.
۳. تحریریه پیوست. فاز اول سامان‌دهی پلتفرم‌های آنلاین کلید خورد. ۲۳ آبان ۱۳۹۸، قابل دسترسی در: <http://pvst.ir/6ym>.
۴. تکچی. پلتفرم‌ها و مقایسه انواع آنها. ۱۵ خرداد ۱۴۰۰، قابل دسترسی در: <https://vrgl.ir/3Plac>.
۵. جعفرنژاد، احمد و دیگران. «نوع‌شناسی پلتفرم‌های فناوری، بررسی پویایی‌های پلتفرمی». توسعه تکنولوژی صنعتی، ش ۳۴، زمستان ۱۳۹۷.
۶. حسن‌پور، حسام. ساختار کسب‌وکار پلتفرمی و کاربردهای آن، ۱۳۹۶، به نقل از applicoinc، قابل دسترسی در: <https://www.chetor.com/72641>
۷. حسنی، حسین و عبدالحسین کلانتری. «سیاست‌گذاری اینترنت، مرور سیستماتیک رویکردهای حکمرانی پلتفرم‌های آنلاین و رسانه‌های اجتماعی». سیاست‌گذاری عمومی، دوره ۶، ش ۳، پاییز ۱۳۹۹.
۸. ژرفا. رویکرد پلتفرمی (مفاهیم و تعاریف پلتفرم). ۱۳۹۷، قابل دسترسی در: <https://jarfaa.ir/> تعاریف-پلتفرم
۹. سلامی، مهدی. «داده‌ها و اقتصاد دیجیتال، تحدیدکننده رقابت یا ضرورت اقتصاد مقیاس». تنظیم گفتار، س ۱، ش ۷، تیر و مرداد ۱۴۰۰.
۱۰. قادری، اسماعیل؛ تقوی فرد، محمدتقی و جعفر باپیری. «طراحی مدل کسب‌وکار پلتفرم‌های چندوجهی تور و فعالیت». مدیریت کسب‌وکارهای بین‌المللی، س ۲، ش ۱، بهار ۱۳۹۸.
۱۱. کشانی، بهنام. مدل کسب‌وکار پلتفرم چیست؟ ۱۳۹۶، قابل دسترسی در: <https://binamplatform.com/> مدل-کسب-و-کار-پلتفرم-چیست؟
۱۲. کیال، کاظم و امیر البدوی. «راهبردهای راه‌اندازی یک کسب‌وکار پلتفرمی در صنعت بانکی و پرداخت». نشریه علمی پژوهشی مدیریت نوآوری، سال هفتم، ش ۲، تابستان ۱۳۹۷.
۱۳. متمم. تعریف پلتفرم چیست؟ کسب‌وکارهای پلتفرمی چگونه کار می‌کنند؟ ۱۳۹۶، قابل دسترسی در: <https://motamem.org/> تعریف-پلتفرم/.
۱۴. مرشدی، مصطفی. مزایای رقابتی پلتفرم‌ها. ۱۳۹۷، قابل دسترسی در: <http://www.morshedi.co/2018/10/27/5525/digital-platforms-competitive-advantages/>.
۱۵. مرکز توسعه تجارت الکترونیکی. ضوابط و مقررات سامان‌دهی سکوه‌های الکترونیکی. تهران، مرکز توسعه تجارت الکترونیک، معاونت تسهیل تجاری و توسعه کاربردها، ۱۳۹۸.
۱۶. میرزاپور، حسین. بررسی و تحلیل چالش‌های تنظیم‌گری فضای مجازی. تهران، اندیشکده حکمرانی شریف، ۱۳۹۸.
۱۷. یارمحمدی، مریم؛ رضوانی، مهران و محمود البرزی. «واکاوی اهداف و توانمندسازهای مشارکت در زیست‌بوم پلتفرم از دیدگاه نوآوران طرف عرضه در صنعت نرم‌افزار: شرکت‌های کوچک مستقر در تهران»، فصلنامه علمی - پژوهشی مدیریت نوآوری، سال ششم، ش ۲، تابستان ۱۳۹۶.
18. Andreoni, Antonio & Roberts, Simon. 2020. Governing data and digital platforms in middle income countries; regulations, competition and industrial policies, with sectoral case studies from South Africa. Digital Pathways Paper Series, no. 5., United Kingdom: Oxford.
19. Chen, Yan; Pereira, Igor and Patel, Pankaj. 2020. "Decentralized Governance of Digital Platforms." Journal of Management, Forthcoming, available at: <https://ssrn.com/abstract=3553368>. pp. 1-58.

20. Cohen, Julie E. 2017. "Law for the Platform Economy." UC Davis Law Review, Vol. 51 133-204.
21. Collins, Stephen. 2016. The Platform Economy has arrived. Jul 26. <https://www.weforum.org/agenda/2016/07/platform-economy-boon-or-doom/>
22. Dittrich, Paul-Jasper. 2018. Online Platforms and how to Regulate them. Berlin: Jacques Delors Institut.
23. Finger, Matthias. 2019. "Algorithms as Public Policy: How to Regulate Them?" Network Industries Quarterly, Vol. 21, No. 4. pp. 10-14.
24. Flew, Terry; Martin, Fiona and Nicolas Suzor. 2019. "Internet regulation as media policy, Rethinking the question of digital communication platform governance." Journal of Digital Media & Policy, Volume 10 Number 1. pp. 33-50.
25. Gierten, David & Spiezia, Vincenzo. 2016. New Forms of Work in the Digital Economy. TECHNICAL REPORT. Mexico: OECD.
26. Gillespie, Tarleton. 2018. "Governance of and by platforms." In The SAGE Handbook of Social Media, by Jean Burgess, Alice Marwick and Thomas Poell, pp. 254-278. London: SAGE Publications Ltd.
27. Gloverberg, Romeo. 2020. "Legal, Regulatory, and Compliance Issues in Platform Management: An African Perspective." In Africa's Platforms and the Evolving Sharing Economy, by Immanuel Ovemeso Umukoro and Raymond Okwudiri Onuoha. pp.182-206. Onuoha: IGI Global; 1st edition.
28. Gramano, Elena .2018. *Digitalisation and Work: Challenges from the Platform-Economy*. Frankfurt: Goethe University.
29. Hall, J. and A. Krueger. 2015. "An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States". Working Papers. Princeton University. Industrial Relations Section. No. 587, <http://dataspace.princeton.edu/jspui/handle/88435/dsp010z708z67d>, accessed on 3 November 2015.
30. Ifop. 2016. ENQUÊTE AUPRÈS DES PARTENAIRES CHAUFFEURS ACTIFS SUR UBER, Ifop and Uber. www.ifop.com/?option=com_publication&type=poll&id=3277. accessed 22 February 2016.
31. Inria. 2021. The regulation of digital platforms: French government takes the lead. may 6. <https://www.inria.fr/en/regulation-digital-platforms-pere-regalia>.
32. ITU. 2020. Digital Regulation Handbook. Geneva: International Telecommunication Union and The World Bank.
33. Jacobides, Michael G. , Arun Sundararajan, and Marshall Van Alstyne. 2019. Digital Platforms and Ecosystems: Enabling the Digital Economy. Briefing Paper, Geneva: World Economic Forum.
34. Köksal, Emin. 2019. "Competition Policy Towards Digital Platforms." Network Industries Quarterly, Vol. 21, N°4. pp. 7-9.
35. Landier, A., Szomoru, D. and D. Thesmar. 2016. "Working in the on-demand economy: an analysis of uber driver-partners in France". Uber blog post, <https://drive.google.com/a/uber.com/file/d/0B1s08BdVqCgrZWZrQnVWNUFPNFE/view?pref=2&pli=1>, accessed 9 March 2016.
36. Lee, Min Kyung; Kusbit, Daniel; Metsky, Evan; Dabbish, Laura. 2015. Working with Machines: The Impact of Algorithmic and Data-Driven Management on Human Workers, in: Proceedings of the 33rd Annual ACM Conference, pp. 1.603-1.612, CHI '15, New York
37. Lenaerts, Karolien , Miroslav Beblavý and Zachary Kilhoffer. 2017. Government Responses to the Platform Economy: Where do we stand?. Brussels: CEPS Policy Insight.
38. Mansell, Robin. 2019. Digital platform regulatory challenges - is history repeating itself? London: London School of Economics & Political Science, UK.
39. Martens, Bertin. 2016. An Economic Policy Perspective on Online Platforms. Joint



Research Centre (JRC), European Commission.

40. Montero, Juan José. 2019. "Digital Platforms vs. Large-Scale Firms: Regulating a New Model of Industrial Organisation." *Network Industries Quarterly*, Vol. 21, No. 4. pp. 3-6.
41. Natascha, Just. 2018. "Governing online platforms: competition policy in times of platformization." *Telecommunications Policy*, 42(5). pp. 386-394.
42. Nooren, Pieter; Nicolai van Gorp, Nico van Eijk and Ronan O Fathaigh. 2018. "Should We Regulate Digital Platforms? A New Framework for Evaluating Policy Options." *Policy and Tnternet*, Volume10, Issue3. pp. 264-301.
43. Nubelo. 2014. "Primer informe regional sobre la industria del trabajo 3.0". Nubelo website. <http://landing.nubelo.com/informe-trabajo-trespuntocero-f/>. accessed on 3 November 2015.
44. OECD. 2019. *Measuring the Digital Transformation: A roadmap for the future*. Paris: OECD Publishing.
45. Prassl, Jeremias. 2018. *Collective Voice in the Platform Economy (Challenges, Opportunities)*. Brussels: European Trade Union Confederation (ETUC).
46. Schultze, Matthias. 2018. *Six theses on the effects of the platform economy on the meetings and conference industry*. Jun 19, <https://www.gcb.de/de/newsmeldung/news/six-theses-on-the-effects-of-the-platform-economy-on-the-meetings-and-conference-industry.html>.
47. Stowe, Alain M. & Wouter Vergote. 2018. *Digital Platforms: To Regulate or Not To Regulate? Message to Regulators: Fix the Economics First, Then Focus on the Right Regulation*. Brussels, Belgium: European Commission.
48. Sundararajan, A. 2016. *The sharing economy: The end of employment and the rise of crowd-based capitalism*. Cambridge: MA: MIT Press.
49. World Economic Forum. 2017. *The challenge of regulating the platform economy*. <http://reports.weforum.org/digital-transformation/platform-governance-executive-summary/>.

