

ISSN 2409-630X (Print), ISSN 2618-916X (Online)
DOI: 10.24412/2409-630X.071.021.202504.413-421

УДК 94

A. A. Сомкин

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва (Саранск, Россия), e-mail: alexsomkin@mail.ru

Становление цифровой экономики: от дотком-пузыря к эпохе Big Tech (1995–2020 гг.)

Аннотация

Введение. Исследование посвящено анализу ключевого этапа становления цифровой экономики в период с 1995 по 2020 г., от дотком-пузыря до утверждения доминирования компаний Big Tech. Актуальность работы обусловлена необходимостью осмыслиения фундаментальных трансформаций, которые претерпели экономические модели, рынок труда и конкурентная среда под влиянием цифровых платформ.

Материалы и методы. В основу исследования положен комплекс междисциплинарных методов, включая историко-генетический анализ для выявления причинно-следственных связей, институциональный анализ роли регуляторной среды, кейс-стади компаний, количественный анализ финансовых показателей и рыночной концентрации, а также сравнительный анализ моделей цифровых экосистем.

Результаты. Выявлено, что дотком-пузырь выполнил функцию естественного отбора, отделив жизнеспособные бизнес-модели от спекулятивных. Установлено, что основой новой экономической парадигмы стал переход к капитализму наблюдения, где данные и внимание пользователя превратились в ключевой актив. Показано, что платформенная революция привела к системным изменениям на рынке труда, выразившимся в росте гиг-экономики и формировании прекариата.

Обсуждения и заключения. Период с 1995 по 2020 г. стал временем формирования новой социально-экономической реальности, в которой цифровые платформы приобрели инфраструктурный характер и сопоставимую с государствами власть. Сформировавшаяся модель породила комплекс вызовов, включая проблемы монополизма, прекаризации труда, эрозии приватности и фрагментации глобального интернета, что требует выработки адекватной правовой и социальной политики в цифровую эпоху.

Ключевые слова: цифровая экономика, дотком-пузырь, Big Tech, платформенная экономика, цифровые платформы, сетевые эффекты, капитализм наблюдения, гиг-экономика, прекариат, антимонопольное регулирование, цифровая трансформация.

Для цитирования: Сомкин А. А. Становление цифровой экономики: от дотком-пузыря к эпохе Big Tech (1995–2020 гг.) // Экономическая история. 2025. Т. 21, № 4. С. 413–421. DOI: 10.24412/2409-630X.071.021.202504.413-421.

The Emergence of the Digital Economy: From the Dot-Com Bubble to the Big Tech Era (1995–2020)

Abstract

Introduction. The study analyzes a key stage in the development of the digital economy from 1995 to 2020, spanning from the dotcom bubble to the establishment of Big Tech dominance. The relevance of the work stems from the need to comprehend the fundamental transformations that economic models, the labor market, and the competitive environment have undergone under the influence of digital platforms.

Methods. The research is based on a set of interdisciplinary methods, including historical-genetic analysis to identify cause-and-effect relationships, institutional analysis of the regulatory environment, case studies of companies, quantitative analysis of financial indicators and market concentration, as well as a comparative analysis of digital ecosystem models.

Results. It was revealed that the dotcom bubble served as a “natural selection” mechanism, separating viable business models from speculative ones. It was established that the foundation of the new economic paradigm is the shift towards “surveillance capitalism”, where data and user attention have become key assets. It was shown that the platform revolution led to systemic changes in the labor market, manifested in the growth of the gig economy and the formation of the precariat.

Conclusions. The period from 1995 to 2020 was a time of formation for a new socio-economic reality, in which digital platforms acquired an infrastructural character and power comparable to that of nationstates. The emerged model has created a complex set of challenges, including problems of monopolization, labor precarization, erosion of privacy, and fragmentation of the global internet, necessitating the development of adequate legal and social policies for the digital age.

Keywords: digital economy, dot-com bubble, Big Tech, platform economy, digital platforms, network effects, surveillance capitalism, gig-economy, precariat, antitrust regulation, digital transformation, data economy.

For citation: Somkin A. A. The Emergence of the Digital Economy: From the Dot-Com Bubble to the Big Tech Era (1995–2020). *Ekonomicheskaya istoriya* = Russian Journal of Economic History. 2025; 21(4): 413–421. (In Russ.). DOI: 10.24412/2409-630X.071.021.202504.413–421.

Введение

Актуальность предлагаемой статьи обусловлена тем, что данная тема находится на пересечении нескольких ключевых дискуссий современности, выходящих далеко за рамки чисто экономического анализа [9, с. 15]. Цифровая экономика – это не просто новый сектор, а новая основа для всего хозяйственного уклада, сравнимая по масштабу влияния с промышленной революцией. Исследование позволяет проследить, как небольшие технологические стартапы превратились в инфраструктурные компании, от которых зависит функционирование государств, коммуникация миллиардов людей и доступ к информации [2, с. 45].

Социальные сети, алгоритмы рекомендаций, удаленная работа, онлайн-образование, шеринг-экономика – все это продукты

исследуемого периода. Анализ показывает, как и почему эти явления возникли, кто был ключевыми акторами и какие решения привели к их доминированию [10, с. 112]. Эйфория вокруг искусственного интеллекта, блокчейна и метавселенных сегодня напрямую перекликается с иррациональным оптимизмом эпохи доткомов [19, с. 78].

Статья позволяет проследить, как данные о пользователях превратились в главный экономический актив, и как это привело к возникновению модели «бесплатных» сервисов, где пользователь сам является товаром [20, с. 88], а также показать причинно-следственные связи между ростом цифровых платформ и упадком целых отраслей: ритейла, СМИ, такси, гостиничного бизнеса, а зарождение и развитие гиг-экономики – прямым следствием плат-

форменной революции. Исследование помогает понять такие долгосрочные тренды на рынке труда как прекаризация, удаленная работа, автоматизация и др. [18, с. 176].

1995–2020 гг. – это эпоха, когда технологическое лидерство окончательно перешло от традиционных промышленных корпораций (в основном американских, европейских, японских) к новым цифровым гигантам, что изменило расстановку сил на мировой арене [7, с. 201]. Успех американской модели Big Tech стимулировал Китай и Россию к созданию собственных защищенных цифровых экосистем (Alibaba, Tencent, Baidu и Яндекс, Вайлдбериз, Озон), что привело к фрагментации глобального интернета. Это напрямую связано с современной концепцией технологического суперенитета [16, с. 119].

Таким образом, исследование предлагает «ключ к пониманию самых острых вопросов настоящего». Это не просто история технологий, а история формирования новой власти, новых экономических отношений и новых социальных конфликтов, которые определяют облик XXI в.

Обзор литературы

Литературу по теме можно структурировать в соответствии с ключевыми fazами и аспектами развития цифровой экономики.

Одними из первых, кто заложил основы понимания экономики цифровых рынков, объяснил ключевые концепции («сетевые эффекты», «эффект блокировки» (lock-in), стандартизацию и ценовую дискриминацию для информационных товаров, сформировав таким образом теоретический фундамент для бизнес-моделей будущих гигантов, были К. Шапиро и Х. Р. Вариан со своей работой «Информационные правила: стратегическое руководство для сетевой экономики» (1998) [18]. Дальнейшее развитие эти идеи получили в работе К. Кристенсена «Дilemma инноватора» (1997) [14], в которой автор разработал теорию «подрывных инноваций», объяснив, как небольшие компании с новыми технологиями (например, цифровые стартапы) бросают вызов и побеждают устоявшихся игроков.

Р. Шиллер с его «Иrrациональным оптимизмом» [19] предложил классический анализ финансовых пузырей с поведенческой точки зрения. Шиллер подробно разбирает дотком-манию как пример коллективного заблуждения инвесторов. «Новейшая новинка. История Кремниевой долины» М. Льюиса дает яркое журналистское исследование, которое погружает в культуру и атмосферу безумия эпохи доткомов. Показывает человеческий и культурный контекст, стоявший за экономическими процессами [13]. М. Х. Голдхабер в книге «Закон микросхем: новая экономика после краха» [6] попытался проанализировать последствия краха и аргументировать свой тезис о том, что, несмотря на пузырь, информационные технологии продолжают коренным образом менять экономику.

Проблемам роста и возвышения платформ и эре Big Tech посвящен большой аналитической литературы, которую можно представить работами таких авторов, как Т. Ву («Внимание: Тирания внимания в интернете» и «Закон власти: хроники монополии» [3; 4]). В первой книге Т. Ву прослеживает, как внимание пользователей стало главным товаром. Во второй – анализирует историю антимонопольного регулирования и необходимость его применения к цифровым гигантам. Еще одна зарубежная исследовательница Ш. Зубофф («Эпоха надзорного капитализма: Битва за будущее человечества на новой границе власти») [7] предложила фундаментально новую концепцию капитализма наблюдения. Она описала, как Big Tech превращает личный опыт в данные для прогнозирования и контроля поведения, создавая новую форму рыночной власти.

Значительный блок монографических работ посвящен так называемой экономике данных и антимонопольной политике. Дж. Ганс, Э. Агравал и А. Голдфарб («Машинное обучение, прогнозирующее и искусственный интеллект» [5]) объясняют, как искусственный интеллект и данные снижают стоимость прогнозирования, что является ключевым активом для доминирования платформ.

Важным для анализа в данной области знаний являются также отчеты о работе Европейской комиссии и Управления по конкурентным рынкам Великобритании (CMA), в которых представлены официальные доклады и решения по делам против Big Tech. Это первичные источники, отражающие официальную позицию регуляторов [22; 23].

Материалы и методы

Для комплексного изучения этой темы потребуется применение следующих междисциплинарных методов:

- историко-генетического метода (прослеживание последовательности событий и выявление причинно-следственных связей – анализ того, как наследие дотком-пузыря – инфраструктура, кадры, инвесторская культура – создало почву для следующей волны. Изучение эволюции бизнес-моделей: от продажи лицензий ПО к рекламе и платформенным комиссиям);

- институционального анализа (изучение роли формальных и неформальных институтов – правил, норм, организаций, а также анализ регуляторной среды: как законодательство об интеллектуальной собственности, защите данных и антимонопольное право влияли на стратегии компаний);

- кейс-стади (исследование отдельной компании, продукта или события);

- количественного анализа данных (сбор и обработка числовых данных для выявления тенденций и закономерностей) анализ финансовой отчетности: динамика выручки, прибыли, рыночной капитализации Big Tech; анализ рыночной концентрации и т. д.);

- сравнительного анализа (сопоставление различных национальных моделей или компаний и определение различий в подходах к регулированию, данным и инновациям);

- анализа медиаосвещения (как создавались образ «новой экономики» и культ технологических визионеров).

Комплексное исследование темы требует синтеза исторического, экономического и социофилософского подходов. Сочетание анализа первичных данных (финансовые отчеты, судебные дела) с интерпретацией тео-

ретических концепций (сетевые эффекты, капитализм наблюдения) и конкретных кейсов позволит создать целостную картину становления цифровой экономики и выявить движущие силы этого исторического перехода.

Обсуждение

Дотком-пузырь стал кульминацией беспрецедентного периода технологической эйфории, когда традиционные экономические показатели были проигнорированы в погоне за гипотетическим потенциалом «новой экономики». Однако его наследие – это не только история краха, но и процесс естественного отбора, который отдал жицеспособные бизнес-модели от спекулятивных проектов. Период с 1998 по 2000 гг. характеризовался классическими признаками финансового пузыря [22]. Ключевыми драйверами иррациональности стали:

1. Доктрина «Новой экономики»: распространение интернета породило веру в то, что такие понятия, как *прибыль* и *денежный поток*, устарели. На первый план вышли показатели роста аудитории и вовлеченности пользователей.

2. Девальвация фундаментального анализа: стоимость акций интернет-компаний взлетела до небес. Индекс NASDAQ Composite вырос с приблизительно 1 000 пунктов в 1996 г. до пика в 5132 пункта 10 марта 2000 г. [23]. Коэффициент Р/Е (цена/прибыль) многих компаний достигал сотен и тысяч, что не имело экономического обоснования.

3. Культурный и медийный ажиотаж: такие издания, как *Wired* и *The Industry Standard*, создавали нарратив о технологической революции, а появление дневных трейдеров демократизировало спекуляции на рынке.

Ярким примером иррациональности является стартап по продаже кормов для животных, ставший символом пузыря. Его бизнес-модель была фундаментально убыточной: стоимость доставки тяжелого и дешевого товара (например, корма) превышала выручку. Несмотря на это, компания провела громкое IPO и тратила миллионы на рекламу. Сгорела она через 9 месяцев

после размещения акций, потратив около 300 млн долл. инвестиций. Еще одним таким примером стала деятельность компании Webvan, которая планировала автоматизировать доставку продуктов по всей стране, построив флот складов за 1 млрд долл. Проблема была в том, что стоимость привлечения клиента и логистики не окупалась средним чеком. Компания обанкротилась в 2001 г., масштабирование должно следовать за доказанной рентабельностью, а не предшествовать ему и многие другие примеры.

Крах в 2000–2002 гг. выполнил функцию «очищения» рынка. Выжили компании, которые либо изначально имели сильную модель, либо смогли быстро адаптироваться, как, например, eBay. С самого начала у eBay была простая и прибыльная модель: комиссия с каждой успешной сделки на ее аукционе. Платформа создавала реальную ценность, соединяя покупателей и продавцов, и не требовала гигантских затрат на логистику и хранение. Ее бизнес был масштабируемым и рентабельным.

Дотком-пузырь был болезненным, но необходимым этапом становления цифровой экономики. Он продемонстрировал разрушительную силу «стадного инстинкта» и важность дисциплины в инвестировании. В то же время он отобрал и укрепил компании, которые не просто использовали интернет как модный тренд, а строили на его основе устойчивый бизнес, создающий реальную ценность, – те самые компании, которые позже станут основой эпохи Big Tech.

Смена парадигмы, произошедшая после дотком-краха, привела к возникновению новой экономической модели, где главными активами стали не материальные товары, а «данные» и «внимание» пользователей. Эта трансформация положила начало эре платформенного капитализма.

Если в индустриальную эру главным ресурсом была нефть, то в цифровую эру эту роль взяли на себя данные. Это сырье, которое добывается, перерабатывается и используется для прогнозирования и влияния на поведение людей. Платформы в режиме

реального времени собирают эксабайты данных. Каждое взаимодействие с платформой становится точкой данных. С помощью мощных алгоритмов и искусственного интеллекта эти сырье данные преобразуются в ценные поведенческие паттерны, психографические профили, предсказательные модели.

Прогнозы поведения продаются рекламодателям. Как отмечает Ш. Зубоф в работе «Эпоха надзорного капитализма», возникает принципиально новая рыночная логика: «Мы имеем дело с новой экономической логикой, которая присваивает человеческий опыт и превращает его в данные поведения, которые, в свою очередь, переводятся в прогнозы, используемые для продажи на новом виде рынка – рынках будущего поведения» [7].

Когда пользователь вводит запрос, он не только получает ответ. Он сообщает поисковой системе о «намерении». Запрос «Лучший отель в Египте» – это коммерческое намерение, которое гораздо ценнее, чем простой запрос «Египетские пирамиды». Поисковая система превращает это намерение в целевой рекламный инвентарь, который продается компаниям, предлагающим отели.

Важную роль здесь также играет внимание, ставшее дефицитным ресурсом в эпоху информационного изобилия. Бизнес-модель платформ основана на захвате и удержании этого внимания с последующей его продажей рекламодателям. Услуги поисковиков бесплатны для пользователей. Это – приманка. Настоящим клиентом является рекламодатель, а товаром – доступ к вниманию пользователя. Дизайн интерфейса (например, бесконечная лента новостей), уведомления, алгоритмы рекомендаций – все это оптимизировано для максимизации времени, проведенного на платформе. Чем дольше пользователь остается, тем больше данных он генерирует и тем больше рекламы он может увидеть.

Например, уже упомянутый Яндекс выстраивает алгоритм ленты новостей таким образом, чтобы приоритетный контент, т. е. тот, который с наибольшей вероятностью вызовет реакцию (лайки, комментарии, репосты), появлялся наибольшее количество

раз. Это удерживает пользователя в приложении. Каждая секунда просмотра – это возможность показать рекламу, таргетированную на основе невероятно детализированных данных: демография, интересы, поведение, связи. Таким образом, цифровые платформы довели до совершенства вековую практику превращения человеческого внимания в товар [12].

Уникальность платформ заключается в действии сетевых эффектов, которые создают почти непреодолимые барьеры для входа и ведут к естественной монополизации. Как пишут К. Шапиро и Х. Вариан [18], ценность платформы для каждого пользователя растет с увеличением общего числа пользователей.

Они выделяют прямой сетевой эффект (чем больше людей в социальной сети, тем ценнее она для каждого нового пользователя), и косвенный сетевой эффект (чем больше пользователей в экосистеме, тем больше разработчиков создают для нее приложения, что, в свою очередь, привлекает еще больше пользователей).

Это создает петлю положительной обратной связи: платформа становится больше → становится ценнее → привлекает больше пользователей → становится еще больше. Это позволяет таким компаниям, как Яндекс и Baidu, доминировать на своих рынках и диктовать условия.

Рождение платформ ознаменовало переход от экономики, основанной на продаже продуктов и услуг, к экономике, основанной на извлечении и монетизации поведенческих данных. «Нефть» в виде данных и «внимание пользователя» стали валютой новой цифровой эры, породив бизнес-модели, масштаб и влияние которых сопоставимы с государствами, и поставив перед обществом сложные вопросы о приватности, манипуляции и природе капитализма. Эта модель, детально проанализированная Т. Зубоффи и Ш. Ву, продолжает определять ландшафт современной экономики.

Цифровая революция, породившая платформы, фундаментально трансформировала и рынок труда. На смену традиционным долгосрочным трудовым контрактам пришла

гиг-экономика (от англ. gig – “разовое выступление”), основанная на коротких, нестабильных проектах и заданиях. Это привело к формированию и росту нового социального класса – прекариата, чье положение характеризуется хронической неуверенностью и отсутствием социальных гарантий.

Гиг-экономика – это экономическая модель, в которой цифровые платформы соединяют независимых исполнителей, например, водителей, курьеров, фрилансеров с клиентами, нуждающимися в разовых услугах. Платформа не является классическим работодателем. Она выступает в роли посредника, который:

- алгоритмизирует управление: распределяет заказы, устанавливает цены (внезапные «повышающие» коэффициенты) и оценивает качество работы через систему рейтингов. Как отмечает социолог А. Розенблат, эта система создает иллюзию автономии, в то время как реальный контроль над процессом труда сохраняется за алгоритмом [15];

- сдвигает риски: платформа перекладывает риски на работника. Водитель Яндекс такси несет расходы на бензин, амортизацию автомобиля и страхование. Он не получает оплату за время простоя между заказами;

- определяет статус независимого подрядчика: это юридический краеугольный камень модели. Он позволяет платформам минимизировать издержки, не выплачивая социальные взносы, не предоставляя оплачиваемые отпуска и больничные.

Исследования показывают, что после учета всех затрат почасовая зарплата водителей-таксистов большинства агрегаторов часто оказывается ниже минимальной заработной платы. Водители находятся в постоянной гонке, чтобы покрыть свои расходы и заработать, при этом их доход непредсказуем и зависит от спроса, погоды и решений алгоритма [24].

Таким образом, появляется новый класс – прекариат [16], обозначающий растущую массу людей, лишенных семи форм трудовой безопасности: гарантий занятости, защиты труда, гарантий работы, безопасности навыков, воспроизводства, доходов и представительства.

Основными характеристиками прекариата в гиг-экономике являются:

1) нестабильность дохода: заработка не предсказуем и колеблется от недели к неделе. Нет гарантированного минимума;

2) отсутствие социального лифта: работа курьером или водителем не предоставляет возможностей для карьерного роста или приобретения новых востребованных навыков;

3) отсутствие коллективной защиты: трудности с объединением в профсоюзы из-за разобщенности и статуса подрядчика. Это лишает работников возможности колективно отстаивать свои интересы;

4) психологическое давление: постоянная необходимость поддерживать высокий рейтинг, страх деактивации аккаунта со стороны платформы и давление со стороны алгоритмического управления создают хронический стресс.

Ярким примером являются курьеры сервисов по доставке еды. Их работа физически опасна, они зависят от погодных условий и не имеют доступа к туалетам или местам для отдыха. Их доход напрямую зависит от количества выполненных заказов, что вынуждает их нарушать условия труда, правила дорожного движения, подвергая риску свое здоровье, и т. д.

Данная ситуация порождает серьезные социальные и экономические последствия, связанные с эрозией социального государства: 1) модель гиг-экономики основана на обходе традиционной системы социального обеспечения, финансируемой за счет налогов на фонд оплаты труда. Это создает «дыры» в бюджете и ставит под вопрос устойчивость пенсионных систем и систем здравоохранения; 2) углубляется поляризация труда: экономика раскалывается на высокооплачиваемых специалистов (программисты, аналитики данных) и растущий низкооплачиваемый прекариат, что ведет к усилению социального неравенства. Эту тенденцию задолго до появления гиг-экономики предсказывали в работе [15], отмечая рост доли таких работников на верхнем и нижнем сегментах рынка труда при сокращении середины; 3) создается иллюзия гибкости: плат-

формы рекламируют свободу и гибкость как главное преимущество. Однако на деле такая свобода часто оборачивается «гибкой эксплуатацией», когда работник вынужден работать в часы пиковой нагрузки, чтобы обеспечить себе прожиточный минимум, и фактически привязан к приложению 24/7.

Таким образом, появление гиг-экономики и прекариата – это не просто изменение формата работы, а системный сдвиг в организации труда под влиянием цифровых платформ. Эта модель порождает глубокую уязвимость для значительной части трудоспособного населения, ставя перед обществом острые вопросы о необходимости адаптации трудового законодательства, системы социальной защиты и переосмысливания природы труда и гарантий в XXI веке.

В *заключение* можно подвести некоторые важные итоги.

Крах 2000 г. выполнил функцию «естественного отбора» в цифровой экономике. Он продемонстрировал, что устойчивые бизнес-модели, ориентированные на создание долгосрочной ценности, способны выжить даже в условиях крайней рыночной иррациональности. Пузырь очистил рынок от спекулятивных проектов и заложил инфраструктурные основы для следующего этапа развития.

Произошел переход от экономики материальных товаров к экономике данных и внимания. Данные стали «новой нефтью», а бизнес-модели, основанные на их извлечении и монетизации (капитализм наблюдения, по Ш. Зубофу), определили доминирование платформенных компаний. Бесплатные для пользователей сервисы оказались эффективными машинами по сбору поведенческих данных и продаже доступа к вниманию пользователей.

Цифровая революция породила гиг-экономику, характеризующуюся прекариацией труда, алгоритмическим управлением и переносом рисков с платформ на работников. Это привело к формированию прекариата – класса работников с нестабильными доходами и ограниченными социальными гарантиями, что ставит серьезные вызовы перед системами социальной защиты.

Технологическое лидерство перешло от традиционных промышленных корпораций к цифровым платформам, что изменило глобальную расстановку сил. Успех модели Big Tech стимулировал многие страны (в частности, Китай и Россию) к созданию собственных защищенных цифровых экосистем, приводя к фрагментации глобального интернета.

Историческая значимость периода 1995–

2020 годов заключается в том, что за эту четверть века сформировалась новая экономическая и социальная реальность, определяющая вызовы XXI века – от приватности и монополизма до будущего труда и геополитической конкуренции. Понимание движущих сил этого перехода необходимо для разработки адекватной правовой, социальной и экономической политики в цифровую эпоху.

Список источников

1. *Автор Д. Поляризация труда на рынке США: взгляд сквозь призму навыков и технологий* // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 28–49.
2. *Бринолфсон Э., Макафи Э. Вторая эра машин: Работа, прогресс и процветание в эпоху новейших технологий*. М.: АСТ, 2016. 384 с.
3. *Ву Т. Внимание: Тирания внимания в интернете*. М.: Эксмо, 2017. 432 с.
4. *Ву Т. Закон власти: хроники монополии*. М.: Институт Гайдара, 2019. 160 с.
5. *Ганс Д., Агравал Э., Голдфарб А. Машинное обучение, прогнозирующее и искусственный интеллект*. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. 296 с.
6. *Голдхабер М. Х. Закон микросхем: новая экономика после краха*. М.: Вильямс, 2002. 298 с.
7. *Зубоф Ш. Эпоха надзорного капитализма: Битва за будущее человечества на новой границе власти*. М.: Эксмо, 2020. 704 с.
8. *Иванов Д. В. Цифровой разлом: как технологии меняют мировую экономику и политику*. М.: Эксмо, 2021. 278 с.
9. *Информационное общество и цифровая экономика: кол. моногр. / под ред. И. А. Стрелец*. М.: КНОРУС, 2021. 256 с.
10. *Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура*. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
11. *Киндербергер Ч. П. Мании, паники и крахи: История финансовых кризисов*. М.: Питер, 2020. 398 с.
12. *Кристенсен К. Дilemma инноватора: Как из-за новых технологий погибают сильные компании*. М.: Альпина Паблишер, 2019. 256 с.
13. *Льюис М. Новейшая новинка. История Кремниевой долины*. М.: Олимп-Бизнес, 2000. 268 с.
14. *Нуреев Р. М. Экономика цифрового общества: учеб. пособие*. М.: КНОРУС, 2022. 312 с.
15. *Розенблат А. Уберланд: Как алгоритмы переписывают правила работы*. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2019. 294 с.
16. *Стэндинг Г. Прекариат: новый опасный класс*. М.: Ад Маргинем Пресс, 2014. 328 с.
17. *Уильямс Д. Антимонопольное регулирование в цифровую эпоху: вызовы для политики и права*. М.: Статут, 2021. 267 с.
18. *Шапиро К., Варшан Х. Р. Информационные правила: стратегическое руководство для сетевой экономики*. М.: Вильямс, 2004. 352 с.
19. *Шиллер Р. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками*. М.: Вильямс, 2005. 304 с.
20. *Ясин Е. Г. Новая эпоха – старые тревоги: Экономическая политика*. М.: Экономика, 2019. 398 с.
21. *Economic Policy Institute. Uber and the Labor Market*. URL: <https://www.epi.org/uber-and-the-labor-market/> (дата обращения: 15.08.2023).
22. *European Commission. Case AT.39740 – Google Search (Shopping)*. Brussels: European Commission, 2017. 156 p.
23. *European Commission. Case AT.40099 – Google Android*. Brussels: European Commission, 2018. 218 p.
24. *U. S. Federal Reserve Economic Data (FRED). NASDAQ Composite Index*. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/NASDAQCOM> (дата обращения: 15.08.2023).

References

1. *Author D. Labor polarization in the US market: a view through the lens of skills and technologies. Voprosy ekonomiki = Economic issues*. 2015. No. 3. P. 28–49. (In Russ.)
2. *Brynjolfsson E., McAfee A. The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. Moscow: AST, 2016. 384 p. (In Russ.)
3. *Wu T. The Attention Merchants: The Epic Scramble to Get Inside Our Heads*. Moscow: Eksmo Publishing House, 2017. 432 p. (In Russ.)

4. *Wu T.* The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age. Moscow: Gaidar Institute Publishing House, 2019. 160 p. (In Russ.)
5. *Gans J., Agrawal A., Goldfarb A.* Prediction Machines: The Simple Economics of Artificial Intelligence. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber, 2019. 296 p. (In Russ.)
6. *Goldhaber M. H.* Reinventing Technology: Policies for Democratic Values. Moscow: Williams Publishing House, 2002. 298 p. (In Russ.)
7. *Zuboff S.* The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power. Moscow: Eksmo Publishing House, 2020. 704 p. (In Russ.)
8. *Ivanov D. V.* Digital Divide: How Technologies are Changing the Global Economy and Politics. Moscow: Eksmo Publishing House, 2021. 278 p. (In Russ.)
9. Information Society and Digital Economy: collective monograph / ed. by I. A. Strelets. Moscow: KNORUS, 2021. 256 p. (In Russ.)
10. *Castells M.* The Information Age: Economy, Society and Culture. Moscow: HSE Publishing House, 2000. 608 p. (In Russ.)
11. *Kindleberger Ch. P.* Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises. Moscow: Piter, 2020. 398 p. (In Russ.)
12. *Christensen C. M.* The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Moscow: Alpina Publisher, 2019. 256 p. (In Russ.)
13. *Lewis M.* The New New Thing: A Silicon Valley Story. Moscow: Olymp-Business, 2000. 268 p. (In Russ.)
14. *Nureev R. M.* Economics of the Digital Society: textbook. Moscow: KNORUS, 2022. 312 p. (In Russ.)
15. *Rosenblat A.* Überland: How Algorithms Are Rewriting the Rules of Work. Moscow: "Delo" Publishing House of RANEPA, 2019. 294 p. (In Russ.)
16. *Standing G.* The Precariat: The New Dangerous Class. Moscow: Ad Marginem Press, 2014. 328 p. (In Russ.)
17. *Williams D.* Antitrust Regulation in the Digital Age: Challenges for Policy and Law. Moscow: Statut, 2021. 267 p. (In Russ.)
18. *Shapiro C., Varian H.R.* Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy. Moscow: Williams Publishing House, 2004. 352 p. (In Russ.)
19. *Shiller R. J.* Irrational Exuberance. Moscow: Williams, 2005. 304 p. (In Russ.)
20. *Yasin E. G.* New Era – Old Anxieties: Economic Policy. Moscow: Ekonomika Publishing House, 2019. 398 p. (In Russ.)
21. Economic Policy Institute. Uber and the Labor Market. URL: <https://www.epi.org/uber-and-the-labor-market/> (In Eng.)
22. European Commission. Case AT.39740 – Google Search (Shopping). Brussels: European Commission, 2017. 156 p. (In Eng.)
23. European Commission. Case AT.40099 – Google Android. Brussels: European Commission, 2018. 218 p. (In Eng.)
24. U. S. Federal Reserve Economic Data (FRED). NASDAQ Composite Index. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/NASDAQCOM>. (In Eng.)

Поступила 23.08.2025.

Сведения об авторе

Сомкин Александр Алексеевич – доктор философских наук, заведующий кафедрой теории речи и перевода Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарёва (Саранск, Россия). Сфера научных интересов: социально-политическая философия, концепция целостной личности, межкультурная коммуникация. Автор более 200 научных и учебно-методических публикаций. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7833-0729>

E-mail: alexsomkin@mail.ru

Submitted 23.08.2025.

About the author

Aleksandr A. Somkin – Doc. Sci. (Philosophy), Head of Department of Theory of Speech and Translation, National Research Ogarev Mordovia State University (Saransk, Russia). Research interests: social philosophy, conception of the integrated personality, cross-cultural communication. The author has more than 200 scientific publications. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7833-0729>

E-mail: alexsomkin@mail.ru