

Deloitte.



Sdílená ekonomika
Bohatství bez vlastnictví

2017

Obsah

Definice sdílené ekonomiky.....	3
Pohled do historie.....	4
Ekonomie sdílené ekonomiky	5
Sdílená ekonomika v praxi Kde všude na ni narazíme?	6
Jak je velká sdílená ekonomika?	15
Regulace sdílené ekonomiky V zájmu spotřebitele a jeho ochrany	18
Zdanění sdílené ekonomiky Náročný proces se spoustou otázek	20
Co se změní rozmachem sdílené ekonomiky? „Rady pro všechny aktéry“	22
Shrnutí	24

Definice sdílené ekonomiky

Definovat moderní sdílenou ekonomiku není snadné a pravděpodobně neexistuje žádná její „sdílená“ definice. V širším smyslu ji lze chápat jako upřednostňování přístupu ke zboží dlouhodobé spotřeby a výrobním faktorům za pomoci digitálních platforem spíše než vlastnictví tohoto zboží a výrobních faktorů.



Sdílená ekonomika díky současným digitálním technologiím redukuje transakční náklady hledání protistrany při najímání aktiv. Nižší transakční náklady se následně promítají do nižší nájemní ceny těchto aktiv, která jsou tudíž dostupná širšímu okruhu lidí. Aktivum může být pronajato v době, kdy jej vlastník nevyužívá, což zvyšuje jeho využití. Toto jsou definiční znaky sdílené ekonomiky podle studie vypracované pro Evropský parlament (Goudin, 2016).

Naše studie pracuje s termínem sdílená ekonomika – sharing economy. Ještě se lze setkat s termíny collaborative economy, peer-to-peer economy, circular economy, access economy nebo například pooling economy.

Pohled do historie

V ekonomice se sdílí odjakživa

Sdílená ekonomika nás provází na každém kroku. Často přitom vzniká dojem, že jde o novátorský koncept spojený s moderní dobou. Ve skutečnosti je to historický nástroj využívaný ke zmírnění dopadů nízké produktivity v tehdejších ekonomikách. Sdílení bylo podpořeno tím, že lidé v předindustriální době žili v relativně malých komunitách, které umožňovaly vyšší míru sociální kontroly. Díky kontrole v dané komunitě existovala potřebná důvěra, díky důvěře zase ochota sdílet.

S rostoucím blahobytem společnosti se nutnost sdílet stávala spíše možností. V důsledku průmyslové revoluce navíc větší část populace začala žít ve městech. Transakce a interakce realizované ve městech mají krátkodobější a více jednorázový charakter než interakce v malých, pevněji spjatých komunitách. Vysoký počet obyvatel měst měl do jisté míry anonymizační efekt. Všechny tyto faktory společně snížily míru důvěry. Sdílení tak začalo být obtížněji realizovatelné, byť i v době průmyslové revoluce byla kooperační hnutí poměrně rozšířená.

Sdílení ve 21. století

Význam sdílené ekonomiky začal klesat s ekonomickým růstem a s poklesem nedostatku spotřebního zboží. Co přispělo k jejímu opětovnému rozmachu? Velká recese z let 2008 až 2009, rozvoj digitálních technologií, chytrých telefonů a pokrytí rychlým internetem.

Recese z let 2008 a 2009 způsobila nejvýznamnější pokles ekonomické aktivity, blahobytu a nárůst nezaměstnanosti od hospodářské krize 30. let. Tento ekonomický šok kromě nezpochybnitelných negativ přinesl i tlak na inovace a strukturální změny. Dostupnost zboží dlouhodobé spotřeby se v těchto letech pro řadu lidí snížila. Jejich vlastníci naopak přivítali možnost krátkodobého pronájmu. Příjmy generované tímto způsobem jim

Příklady z praxe

Izraelské kibucy. Jedním z historických příkladů sdílené ekonomiky jsou izraelské kibucy fungující na bázi kolektivního vlastnictví (všechny zdroje společenství sdíleny). To je řadí mezi extrémní příklady sdílené ekonomiky. Členové komunity pracovali v kibucu a výnosy z jejich práce a společných zdrojů byly po uspokojení základních životních potřeb komunity reinvestovány zpět do společného majetku. Z počátku možná šlo o krátkodobě vhodné společenské uspořádání pro osídlení izraelské pouště. Postupně ale došlo k ekonomickému úpadku kibuců, a to ze stejných důvodů, z jakých ekonomicky upadaly centrálně plánované ekonomiky. V 90. letech tak byl majetek řady kibuců kvůli jejich ekonomickým problémům privatizován.

Sdílení automobilů během 2. světové války v USA, kdy byl nedostatek pohonných hmot i civilních aut.

Knihovny. Vlastnit knihy bylo a stále je relativně nákladné. Ekonomicky je tedy výhodnější je spíše sdílet (vypůjčit si je), než je vlastnit.

Italské kooperativní hnutí, které se zprvu soustředilo na zajištění dodávek elektřiny italským farmářům, později expandovalo do řady dalších sektorů ekonomiky.

Stavební spoření historicky vznikalo jako produkt sdílení financí postavený na důvěře uvnitř relativně malé komunity. Produkt se sice dochoval do současnosti, dnes ale jen stěží můžeme mluvit o sdílené ekonomice. Důvěru v rámci malé komunity nahradila regulace a dohled, služba se centralizovala. V současnosti jde o běžnou finanční službu. Na podobném principu fungovaly (či stále fungují) družstevní záložny.

umožnily zmírnit dopad recese. I když se s nástupem konjunktury faktor nedostupnosti zboží dlouhodobé spotřeby upozadil, potřebné technologie a inovace byly na světě a rozmach sdílené ekonomiky se už nezastavil.

Ekonomika sdílení dnes

Problém nedostatku důvěry, který dříve řešilo sdílení v rámci úzké komunity, dnešní platformy sdílené ekonomiky řeší promyšleným recenzním systémem. Potenciální uživatelé vidí recenze poskytovatele od předchozích uživatelů a platformy na sdílení také dopředu prověřují ty, kteří hodlají sdílet svá aktiva. Tímto způsobem se omezuje faktor nedostatečné důvěry, který dříve bránil expanzi sdílené ekonomiky.

Do dnešního dne sdílená ekonomika nabrala mnoha forem. Jak lze modely sdílení dělit?

Záleží na tom, jestli jsou služby poskytovány **zdarma** v rámci nějaké komunity, nebo zda jsou provozovány **na komerční bázi**.

- Dále se dělí na **P2P sharing**, kam patří například společnosti Uber a Airbnb, které za úplatu zprostředkovávají sdílení aktiv. Příkladem nekomerčního P2P sharingu je [Couchsurfing](#). Tato služba umožňuje majitelům bytů zdarma sdílet své byty s ostatními.
- A **B2C sharing** (případně B2B sharing), tedy například sdílení aut na komerční bázi mezi spotřebiteli u vozů, které vyrobily a vlastní automobilky (tuto službu nabízí například BMW pod názvem [DriveNow](#)).

Ekonomie sdílené ekonomiky

Motivace

Motivace k participaci na sdílené ekonomice jsou různé. Pro spotřebitele to může být dostupnost zboží, které by si jinak nemohli dovézt pořídit. Z pohledu trhu práce může sdílená ekonomika nabídnout možnost flexibilní pracovní doby a příjvů. Detailně se tematikou participace na sdílené ekonomice a motivace k ní zabývá studie výzkumného projektu EU (Andreotti, Anselmi, Eichhorn, Hoffmann, & Micheli, 2017).

Tržní koncentrace

Digitální platformy umožňují snižovat náklady tržních transakcí. Díky tomu mohou firmy větší část svých vstupů poptávat na trhu a menší část si samy vyrábět, jinými slovy více spoléhat na tržní mechanismus. V důsledku tedy může dojít k desagregaci (poklesu koncentrace) výroby a s tím i ke snížení neefektivity, které s sebou monopoly či oligopoly přinášejí.

Na druhou stranu, transakční náklady nejsou jediným důvodem koncentrace výroby. Neméně významnou příčinou jsou úspory z rozsahu. Firma dosahuje úspor z rozsahu při větším objemu výroby, protože vyrábí s nižšími jednotkovými náklady než firma s nižším objemem výroby. V extrémním případě přirozeného monopolu je celá poptávka na relevantním trhu uspokojena s nejnižšími jednotkovými náklady pouze jednou firmou. Tato situace může být způsobena například vysokými fixními náklady, které je třeba „rozpustit“ ve velkém objemu výroby či lepší dělbu práce ve větší firmě. V takovémto odvětví ani snížení transakčních nákladů díky rozvoji digitálních platforem nepovede k desagregaci výroby a přirozené monopoly či oligopoly mohou nadále dominovat.

K takovému závěru došli i (Einav, Farronato, & Levin, 2016). To, jestli se v určitém odvětví prosadí tradiční dodavatel nebo platforma na bázi P2P sdílení, závisí dle jejich modelu do velké míry na poměru fixních a variabilních nákladů. Jsou-li fixní náklady vysoké a variabilní náklady nízké, pak se až do kapacitního omezení prosazuje zejména tradiční dodavatel; od kapacitního omezení pak P2P platforma, která uspokojí zbývající poptávku. Naopak, jsou-li fixní náklady relativně nízké, pak mohou P2P platformy dominovat nad klasickými B2C poskytovateli.

Tržní mechanismus

P2P platformy mohou přispět k efektivnějšímu fungování tržního procesu lepším párováním poptávky s nabídkou, a to zejména v oblastech, kde je poptávka nebo nabídka silně heterogenní. Jako příklad může sloužit trh s ubytováním. Homogenní poptávající poptávají ten samý druh ubytovacích služeb a nabízející (např. řetězec hotelů) nabízí ten samý produkt. Poptávka se stává heterogenní v případě, kdy poptávající poptávají různé formy daného produktu. Na straně nabídky musí být zase diferencovaný produkt. To můžeme sledovat v případě Airbnb, které zprostředkovává silně diferencovanou nabídku výrazně se lišících bytů a jiných objektů. Díky digitálním platformám může také nabídka lépe reagovat na změny poptávky v čase. Do rychlé odezvy nabídky se promítá několik faktorů.

Zprvu, lidé působící ve sdílené ekonomice na straně nabídky tuto činnost často provozují za účelem příjvů. Zadruhé, digitální platformy mohou zajišťovat dynamické cenové mechanismy reagující na relativní zvýšení poptávky růstem cen. Případně jsou náklady na přecenění nabídek nízké. Zatřetí se ve sdílené ekonomice zužitkovávají již existující kapacity bez nutnosti vynaložit dodatečné fixní náklady. Spolupůsobením těchto faktorů se mohou lidé v době nízké poptávky a cen věnovat své hlavní výdělečné činnosti a v době vysoké poptávky a cen využít svých stávajících aktiv a volného času. Příkladem může být vlastník automobilu, který si vedle svého zaměstnání přivydělává během poptávkových špiček, kdy jsou ceny i násobně vyšší. Obdobně mohou majitelé bytů pronajímat volné pokoje v době jednorázových akcí pořádaných v jejich okolí.

Řada studií, například (Fraiberger & Sundararajan, 2015) a (Horton, 2016), ukazuje, že z lepšího fungování tržního mechanismu profitují zejména nízkopříjmové domácnosti (s příjmem pod mediánem). Nárůst blahobytu je u nich vyšší než u bohatších domácností. Je to způsobeno tím, že díky sdílené ekonomice mají přístup k dražším statkům, které si krátkodobě pronajímají a nemusejí je nákladně vlastnit a ke kterým by v čistě vlastnické ekonomice neměly přístup. Také příjmy z krátkodobého nájmu mohou výrazně zvýšit jejich blahobyt.

Efektivita užití zdrojů

Sdílená ekonomika umožňuje výrazně zvýšit využití aktiv a to nejen statků dlouhodobé spotřeby, ale i kapitálových statků. Sdílením statků dlouhodobé spotřeby (například automobilů) lze výrazně šetřit vzácné zdroje.

Sdílená ekonomika v praxi

Kde všude na ni narazíme?

Doprava

Velký potenciál má sdílená ekonomika právě v dopravě. Celosvětově známá společnost **Uber** nabízí alternativu ke klasické taxislužbě. Kdokoliv, kdo má k dispozici auto a má řidičské oprávnění, se může prostřednictvím Uberu stát smluvním řidičem. Aplikace Uberu pak v reálném čase spojuje požadavky zákazníků a nabídku řidičů. Výhody? Člověk není odkázán na shánění taxi na ulici, ale může si nejbližšího smluvního řidiče Uberu najít prostřednictvím chytrého telefonu. Uživatel prostřednictvím mobilní aplikace zná délku trasy a cenu za dopravu ještě před vlastní jízdou.

Některé aplikace nabízejí spárování jen licencovaných taxikářů s klienty, a tím zvyšují míru využití taxiků (Liftago). Takové společnosti tak pravděpodobně nespádají do definice sdílené ekonomiky. Jiné (Uber) nabízejí možnost přivydělat si přepravou cestujících téměř komukoliv.

Vedle platforem, které umožňují zvyšování míry využití taxi, vznikají i digitální platformy zvyšující efektivitu městské hromadné dopravy. Na tomto poli působí například startup ze skupiny Volkswagen Group **Moia** či berlínský startup **Door2door**.

Jak mohou automobilky reagovat na trend sdílení aut?

Vlastní nabídkou služeb sdílené ekonomiky! Automobily jsou relativně drahé, rychle se opotřebovávají a zároveň jde o relativně málo využívané aktívum. Svému vlastníkovu typicky slouží jen 10 až 20 procent času (viz tabulka níže). Po zbytek času ztrácí bez užitku svou hodnotu. Dalším rozměrem nevyužití jsou volné sedačky v jedoucím autě, které by mohly být obsazeny. Tyto nevyužití kapacity představují plýtvání zdroji. Sdílením auta mezi vícero uživateli lze využití aut výrazně navýšit. Zároveň i nižší příjmové skupiny mohou díky sdílení získat přístup k luxusnějším automobilům nebo automobilům jako takovým, které si ad-hoc pronajmou a které by si nemohly dovolit vlastnit.

Kdyby se míra využití automobilů zvýšila, vedlo by to k poptávce po robustnějších automobilech, které více odpovídají nárokům uživatelů ve sdílené ekonomice. Předpokládanou odezvou automobilek by v takovém případě byla výroba odolnějších vozů. V případě automobilů lze uvažovat o dvou modelech sdílení – P2P sharing či B2C sharing. Na B2C sharing by se mohly zaměřit automobilové firmy, až by vlivem sdílení poklesla poptávka po autech. Automobilky by tedy nerozprodaly veškerou produkci, ale část by i nadále vlastnily a krátkodobě pronajímaly zákazníkům.

Takovouto službu řada automobilek již nabízí v podobě operativního leasingu, ale až na výjimky se jedná o půjčování v horizontu alespoň měsíců. Obchodní příležitostí by bylo tento horizont snížit na dny, či dokonce hodiny, přičemž by si mohl uživatel vyzvednout pronajatý automobil přímo na ulici. Na chytrém telefonu by si našel nejbližší vozidlo, chytrým telefonem by si ho i odemkl, a mohl by s ním dojet kamkoliv v rámci daného města/regionu, kde služba působí. Tento model již v několika zemích implementovalo například BMW prostřednictvím již zmíněné služby [DriveNow](#).

Obdobnou službu plánuje v ČR poskytovat i Škoda Auto prostřednictvím své dceřiné společnosti [Škoda Auto DigiLab](#). Na podobném modelu funguje i sdílení elektro skútrů ve velkých městech. V Barceloně, Miláně a Paříži takovou službu nabízí společnost [Motit](#), která chystá expanzi i do Prahy. Takto by tradiční automobilky mohly reagovat na konkurenci firem, jako je Uber.

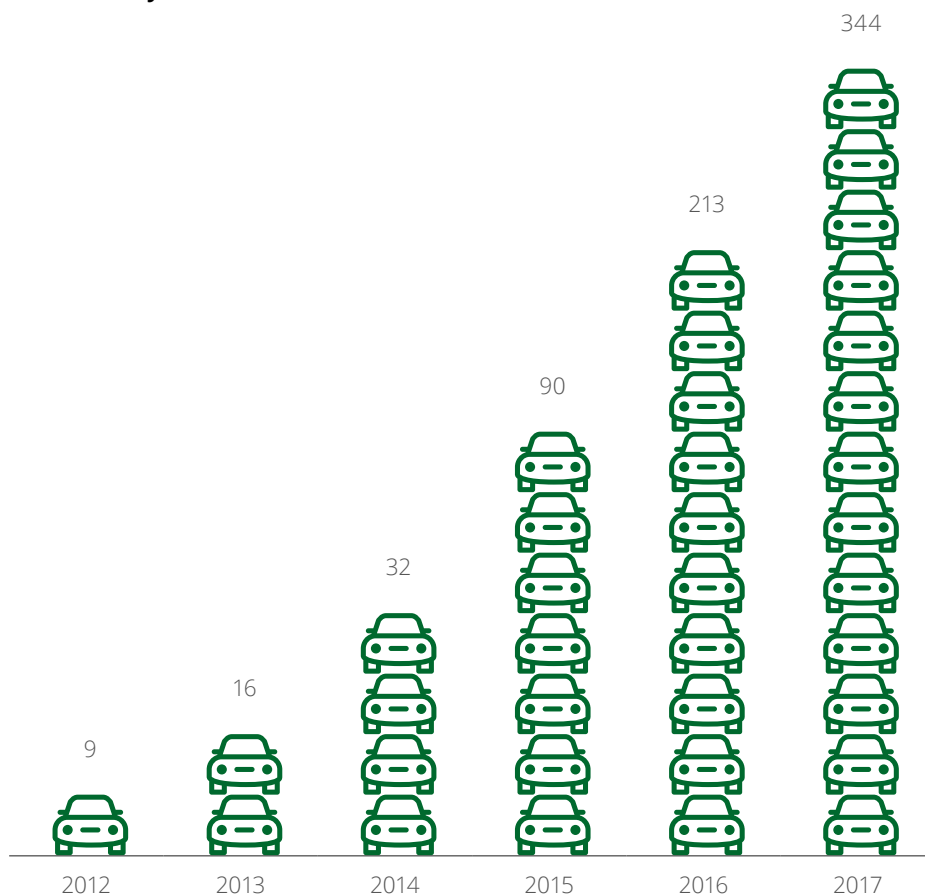
Využitím volných míst v autech může spolujízda omezit jejich počet na silnicích. Na druhou stranu sdílení vozů ho může naopak zvýšit, protože vzroste podíl času, po který jsou automobily v provozu, a zároveň klesne relativní cena tohoto způsobu přepravy, jež následně zvolí větší počet lidí. Pozitivem obou zmiňovaných případů je potenciální redukce vozového parku, která by se projevila nižšími nároky na parkovací místa a uvolněním veřejného prostoru zejména ve městech.

ČR

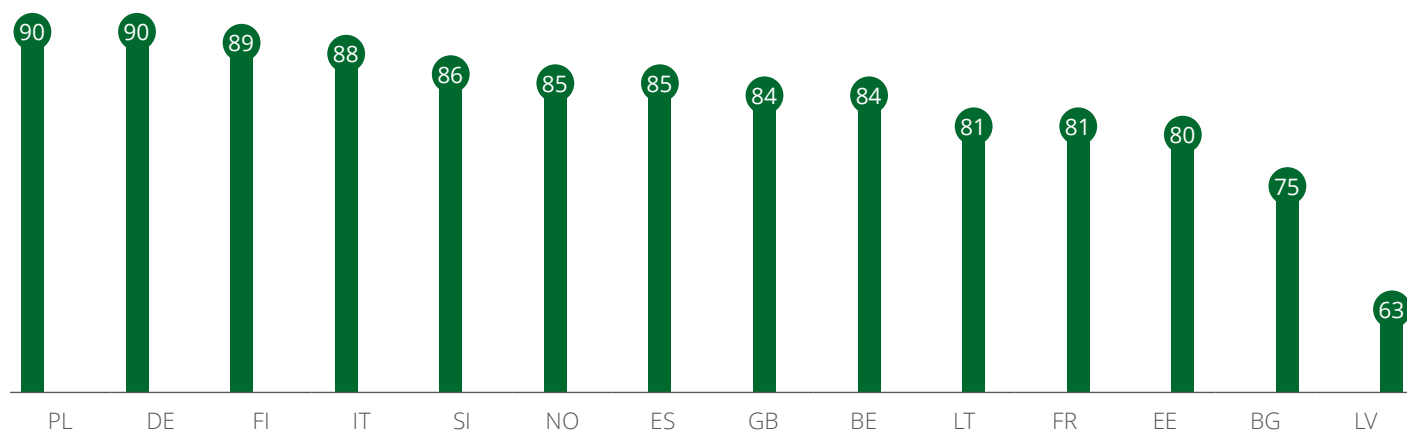
Společnost **Uber** byla založena v roce 2008 v San Franciscu a v roce 2014 začala působit také v Praze. Ještě před jejím vstupem na tuzemský trh vznikla v roce 2013 domácí firma **Liftago**, která pomocí své aplikace nabízí licencovaným řidičům nový přístupový kanál k zákazníkům. Také díky dřívějšímu vstupu na trh si Liftago stále drží pevnou pozici. Původem francouzská společnost **Blablacar** zkraje roku 2016 koupila českou službu **Jízdomat** a zprostředkovává spolujízdy se zaměřením na delší trasy.

Společně s těmito zprostředkovateli zde působí také několik firem zaměřených na sdílení automobilů. Nejedná se o poskytování dopravních služeb nebo spolujízdy, ale o krátkodobé půjčování vozů v rozmezí hodin a dnů. Ke dni 24. 4. 2017 bylo v ČR k dispozici 344 sdílených vozidel od čtyř aktivních poskytovatelů ve více než deseti městech.¹

Počet sdílených automobilů v ČR



Zdroj: Asociace českého carsharingu

Míra nevyžití automobilů napříč EU² (%)

Zdroj: European Parliamentary Research Service

¹ Dle [tiskové zprávy](#) Asociace českého carsharingu.

² Za ČR není odhad dostupný.

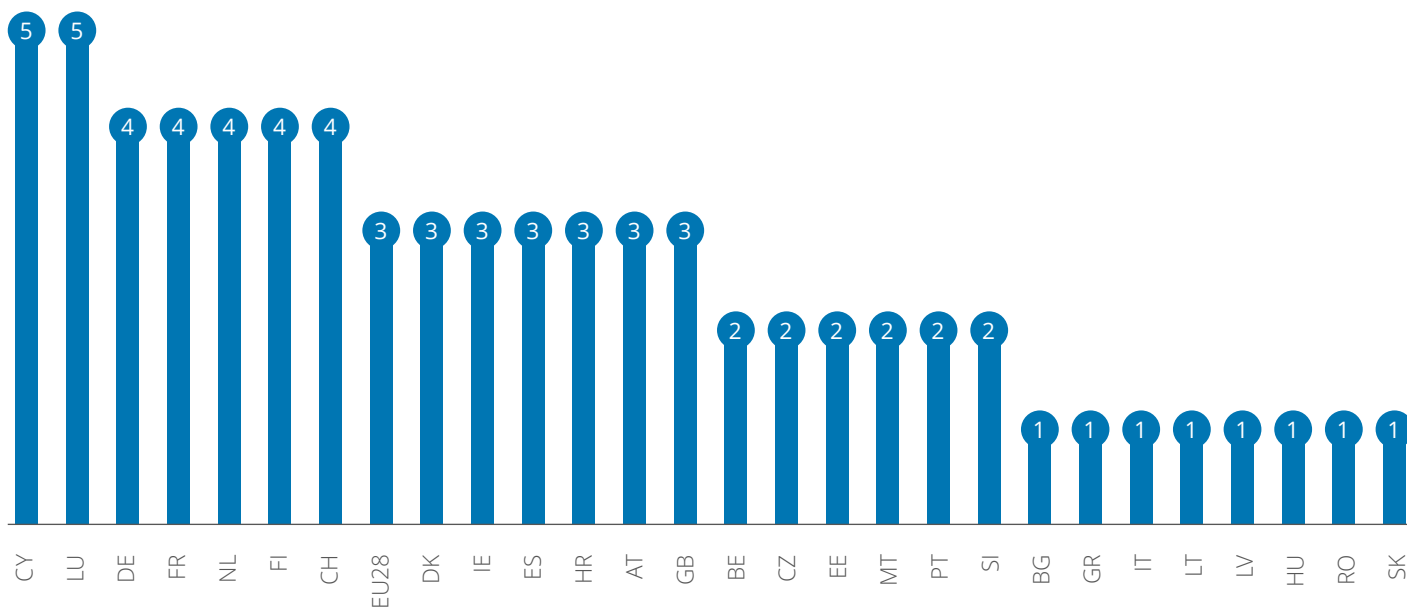
Ubytování

Dalším aktivem s potenciálem pro využití v rámci sdílené ekonomiky jsou obytné prostory. Nejrozšířenější platformou umožňující sdílet krátkodobě svoji nemovitost s někým jiným je Airbnb. Služba je atraktivní pro vlastníky nemovitostí, protože jim umožňuje zhodnotit svoji nemovitost více, než kdyby ji pronajímali dlouhodobě. Služba je atraktivní i pro hosty, protože za krátkodobě pronajatý byt zaplatí většinou méně než by zaplatili v klasickém hotelu.

Sdílení bytů funguje i na neziskové bázi (například [Couchsurfing](#) či [HouseSitMatch](#)), kdy majitelé bytů nabízejí přespání či krátkodobý pobyt zdarma; například proto, že jsou sami na služební cestě a potřebují, aby se jim o nemovitost někdo staral nebo se chtějí seznámit s novými lidmi.

Předmětem sdílení ovšem mohou být také dočasně nevyužité komerční prostory. Nejznámějšími společnostmi, které takovéto služby nabízejí, jsou PivotDesk a DesksNearMe.

Míra nevyužití ubytování



Zdroj: European Parliamentary Research Service

ČR

Nezanedbatelný podíl na ubytovacích kapacitách získala služba Airbnb také v České republice, jak je patrné z následující dvojice grafů.

Grafy srovnávají podíl tradičních poskytovatelů ubytovacích služeb (hotely a podobná ubytovací zařízení) a podíl Airbnb na jejich souhrnné lůžkové kapacitě v České republice a v Praze.³ Při výpočtu byl použit předpoklad celoroční dostupnosti kapacit tradičních poskytovatelů a omezené dostupnosti kapacit Airbnb. Kapacity Airbnb byly váženy částí roku, po kterou jsou dostupné

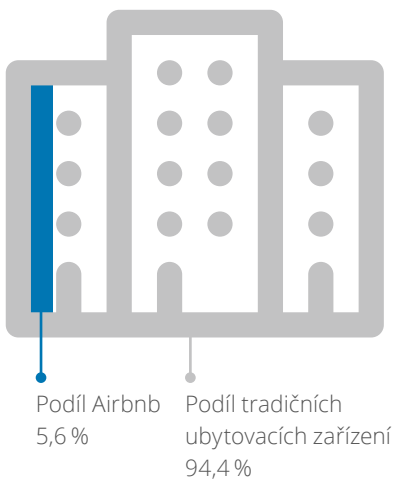
k pronájmu. Tyto dva kroky vedou k přibližně polovičnímu podílu Airbnb, než jakého by bylo dosaženo srovnáním absolutního počtu lůžek. Dále nejsou zahrnuty kapacity jiných subjektů v rámci sdílené ekonomiky (např. Couchsurfing, Mojechaty apod.). Jedná se tedy o konzervativní odhad podílu sdílené ekonomiky na českém trhu s ubytováním. Přesto lze pozorovat, že Airbnb si nárokuje téměř čtvrtinu tohoto trhu v Praze.

Couchsurfing je nekomerční firma spojující zájemce o nocleh a hostitele, kteří jsou ochotni jim ho poskytnout zdarma. Jen v Praze bylo k datu 7. 6. 2017 registrováno 33 828 hostitelů.

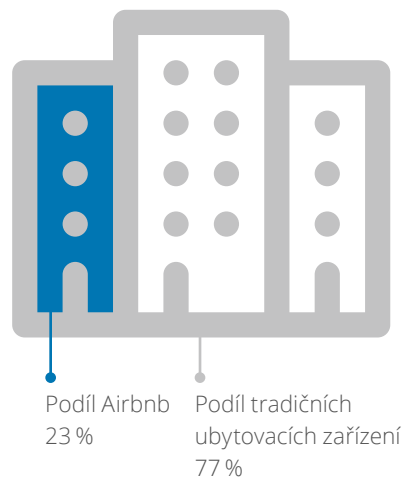
Tato čísla ale bohužel nemohou sloužit k odhadu velikosti sdílené ekonomiky, protože není jasné, kolik registrovaných uživatelů je aktivních a kolik zájemců nakonec nocleh zdarma najde a nevolí placené ubytovací služby.

Specializovanou platformou na českém trhu jsou **Mojechaty**. Tento portál zprostředkovává krátkodobý pronájem chat a chalup v ČR a na začátku června 2017 obsahoval přes 1000 nabídek. Kvůli své specializaci a zaměření na tuzemskou klientelu je potenciál pro růst této platformy omezen. Do sdílené ekonomiky nezahrnujeme platformy zprostředkující prodej a dlouhodobý pronájem nemovitostí.

Trh s ubytováním v ČR



Trh s ubytováním v Praze



Zdroj: Airdna, ČSÚ, výpočty Deloitte

³ Pro tradiční odvětví byla použita data za rok 2016 a pro Airbnb za rok 2017.

Finanční služby

Sdílená ekonomika se také začíná prosazovat jako alternativní forma financování. Příkladem je **crowdfunding**, kdy se na úvěr jednomu dlužníkovi či na jeden projekt složí více investorů. Každý z investorů přitom zpravidla půjčuje více subjektům relativně malou částku, čímž diverzifikuje riziko. Crowdfundingové platformy většinou pouze zprostředkovávají finanční toky mezi investory a dlužníky. Nejsou tedy striktně vzato poskytovateli úvěrů. Úvěry mohou být poskytovány jak spotřebitelům, tak začínajícím firmám. Příklady firem pohybujících se v této oblasti podnikání jsou **Kickstarter, GoFundMe** a **Indiegogo**.

P2P funding či crowdfunding spadají do šedé zóny z hlediska definice sdílené ekonomiky. Sice dochází ke snížení transakčních nákladů na párování dlužníků s věřiteli pomocí digitálních platform, ale nejedná se o sdílení v klasickém slova smyslu. Věřitel poskytující své finanční zdroje se jich vzdává na dobu splatnosti půjčky, během níž s nimi nemůže nakládat. To, co se ve skutečnosti sdílí, je riziko mezi věřiteli.

Služby jako crowdfunding mohou začít konkurovat tradičním finančním odvětvím (zejména bankovníctví). Zatím je ale tento typ financování v ČR i EU v silné minoritě. Nicméně pokud by se masivně rozšířil (například, kdyby tyto služby začaly poskytovat celosvětově rozšířené sociální sítě), mohl by ohrozit dominantní postavení bank v EU i ČR. Ačkoli si tradiční banky pravděpodobně udrží komparativní výhodu v podobě přijímání vkladů od veřejnosti, a tedy levných finančních zdrojů, existence crowdfundingových platform může v některých oblastech bankám vytvořit konkurenci. Pokud by tento typ podnikání získal důvěryhodnost, mohl by z bank odlákat část depozit, kdyby klienti namísto konzervativního ukládání depozit v bankách

ve větší míře než dnes investovali své úspory prostřednictvím těchto platform.

V případě crowdfundingu dále existuje riziko, že dlužník o sobě uvede chybné údaje a investor špatně posoudí jeho kreditní riziko, což by mohlo vést k řadě dalších problémů – nesplácení dlužníka, obtížné vymáhání závazku. Ekonomové této situaci říkají morální hazard, kdy za rizikové jednání jedné osoby nese náklady někdo jiný. Na druhou stranu crowdfundingové platformy si mohou zřídit přístup do úvěrových rejstříků a klienti, kteří investují přes tyto platformy, si tak mohou dohledat kreditní historii jejich potenciálních dlužníků. S ohodnocením kreditního rizika by zase mohly investorům pomoci scoringové systémy, které by po zadání údajů o dlužníkovi byly schopny spočítat riziko nesplácení úvěru (více informací [zde](#)).⁴ Dalším faktorem snižujícím výše zmíněné nebezpečí je diverzifikace rizika, kdy každý, kdo investuje přes crowdfundingové platformy, rozkládá kreditní riziko na mnoho věřitelů.

Na druhou stranu, závislost ekonomik EU (a speciálně české ekonomiky) na bankách je relativně vysoká a její snížení je žádoucí například s ohledem na procyklickou nabídku bankovních úvěrů, která rozkolísává hospodářský cyklus. Snížení této závislosti je například jedním z cílů [Unie kapitálových trhů](#). Technologické a inovační pojitko se sdílenou ekonomikou však stále zůstává.

Případný rozmach crowdfundingu by přinesl konkurenci tradičnímu bankovníctví, i když určitý odklon od dominantního bankovního financování by pro českou ekonomiku nemusel být negativní. To vše ale platí jen za předpokladu, že se podaří vyřešit rizika spojená s tímto typem financování – posouzení kreditního rizika dlužníka, zajištění vymáhání závazků a další rizika (detailněji rozvedeno v kapitole Regulace sdílné ekonomiky).

ČR

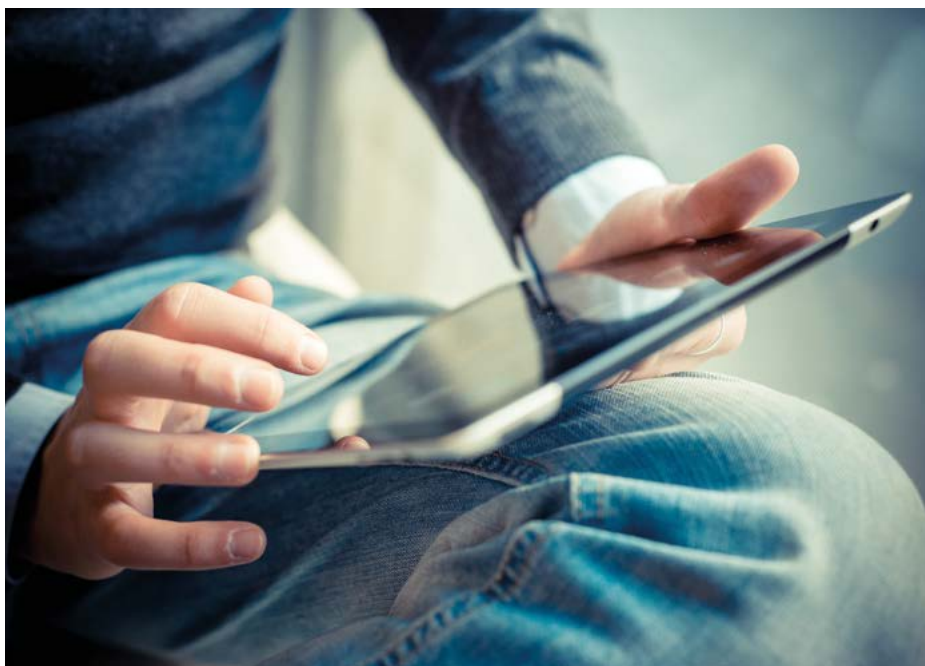
Crowdfunding je relativně novým pododvětvím finančního průmyslu. Na českém trhu operuje jen několik firem nabízejících služby crowdfundingu. Počet firem v tomto odvětví navíc zredukoval nový zákon o spotřebitelském úvěru, který klade na poskytovatele spotřebitelských úvěrů větší nároky – zejména základní kapitál 20 milionů korun a nutnost získat licenci ČNB. Některé platformy se přeorientovaly na půjčování firmám, na což se zákon o spotřebitelském úvěru nevztahuje. Jiné se zpřísněným podmínkám přizpůsobily. V ČR se na poli crowdfundingu pohybují společnosti Zonky, Hithit, Fundlift, Crowder, Startovač, Nakopni.me a další.

Velikost crowdfundingu v ČR je obtížné odhadnout, jelikož o tomto trhu neexistuje oficiální statistika. Zonky, crowdfundingová platforma s významným podílem v tomto segmentu v Česku, od ledna do srpna roku 2016 zprostředkovala nové úvěry za 0,8 miliardy Kč.⁵ Vzhledem k tomu, že tyto platformy většinou samy neposkytují úvěry, budou jejich aktiva zanedbatelná relativně k celkovým aktivům sektoru nebankovních poskytovatelů úvěrů (348 miliard za rok 2015⁶).

⁴Zdroj: www.economist.com/news/finance-and-economics/21722685-fields-trading-credit-assessment-fraud-prevention-machine-learning?fsrc=scn/tw/te/bl/ed

⁵Zdroj: zotify.cz

⁶Podle Zprávy o vývoji finančního trhu v roce 2015.



Pracovní síla

Dynamicky se rozvíjí nájem pracovní síly od domácích prací, například pomocí aplikace **TaskRabbit**, až po profesionální pracovníky na volné noze, například na platformě **Freelancer**. Fenomén, který se v této oblasti rozmáhá, je digitální freelancing, který lze označit za další krok v globalizaci pracovního trhu. Firmy nebo jednotlivci se mohou spojovat napříč kontinenty, a pokud má daný produkt digitální formu, tak se ani nikdy nemusejí osobně potkat. Po splnění konkrétního úkonu závazek obou stran končí a pracovník je uvolněn k dalším úkolům.

V souvislosti s využitím volné pracovní síly lze zmínit krok obchodního řetězce Tesco⁷, který pro své zaměstnance vyvíjí aplikaci, pomocí níž budou moci organizovat své směny, přesčas, dovolené apod. Tím získají možnost přihlásit se na volné směny a pozice, aniž by Tesco muselo najímat dodatečné pracovníky. Aplikace tak zaměstnancům zajistí větší flexibilitu.

Výhodou "práce" v odvětví sdílené ekonomiky je vysoká míra flexibility pracovní doby, která lidem umožňuje navýšit své příjmy využitím času mimo jejich hlavní pracovní poměr. To vede k vylepšení finanční situace podzaměstnaných lidí, tedy těch, kteří pracují na částečné úvazky. Část takto podzaměstnaných chce pracovat na plný úvazek a sdílená ekonomika jim nabízí možnost navýšit své příjmy.

Vzdělání

Do sdílené ekonomiky lze zahrnout i sdílení online vzdělávacích kurzů. Takovéto služby jsou většinou poskytovány bezplatně či za dobrovolné příspěvky neziskovými organizacemi. Cílem těchto organizací je rozšíření přístupu k vysoce kvalitnímu vzdělávání podobně jako to dělají přední světové univerzity (Harvard, Yale, MIT či Berkeley). Služby tohoto typu poskytují například [Khan Academy](#), [Coursera](#) či [edX](#).

⁷ [The Taylor Review of Modern Working Practices, 2017.](#)

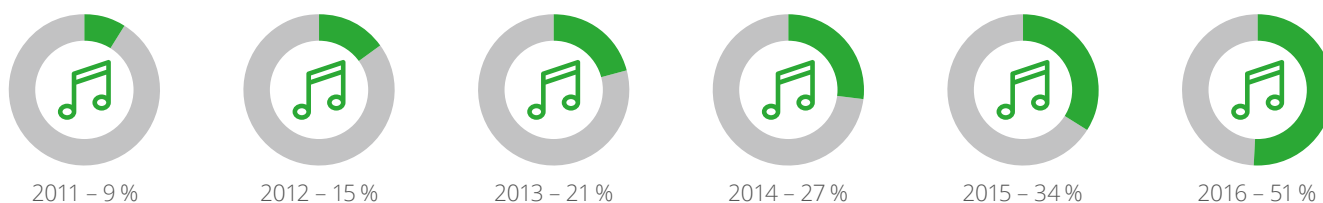
Hudba a videa

Sdílení představuje alternativu vůči nákupu hudebních a filmových titulů jak na fyzických nosičích, tak v digitální formě. Uživatel často nechce hudební či filmové tituly vlastnit, ale přeje si k nim mít neomezený přístup. Je zde zřejmý přesun od vlastnického modelu k modelu přístupu, což zapadá do definice sdílené ekonomiky. Řada platforem nabízí uživatelům za určitý měsíční či roční poplatek možnost přístupu k téměř neomezené paletě hudebních titulů a širokému výběru filmů a seriálů. Vlastníkům práv k mediálnímu obsahu

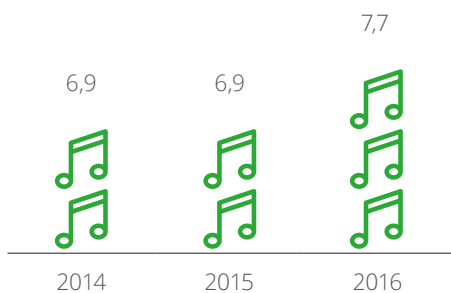
pak platforma platí na základě počtu přehrání. Významným zdrojem příjmů pro tyto platformy je reklama. Řada platforem dokonce nabízí základní účty zdarma, a přesto jsou schopny z reklamy zaplatit vlastníkům práv a ještě generovat zisk. Průkopníkem na tomto poli byl **YouTube**. Nyní mu roste konkurence v podobě specializovanějších platforem, jako je **Spotify, Apple Music, Google Music, Amazon Music** pro hudbu a **Netflix, Amazon Prime, Hulu** pro video.

Streaming hudby v roce 2017 vytlačil z dominantní pozice na trhu USA digitální nákupy, když o rok dříve dosáhl na 51procentní podíl na tržbách hudebního průmyslu. Díky streamingu hudební průmysl jako celek po mnoha letech zastavil svůj pokles způsobený nelegálním stahováním hudby a má do budoucna potenciál k růstu. Jakkoliv je streaming kritizován řadou umělců za neadekvátně nízké poplatky za přehrání hudby, tak je konkurenceschopnou alternativou k nelegálnímu stahování hudby a umožňuje hudebnímu průmyslu opět růst.

Vývoj podílu streamingu na celkových tržbách hudebního trhu USA



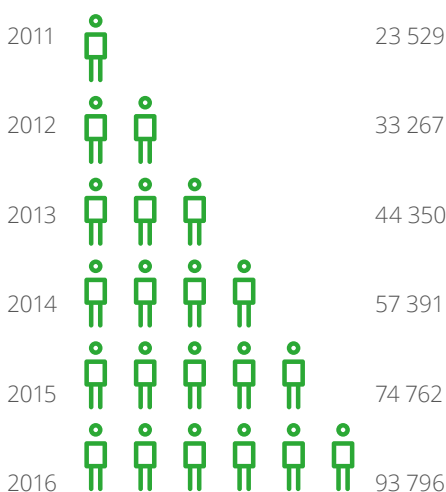
Celkové maloobchodní tržby hudebního průmyslu, mlrd. USD



Zdroj: RIAA

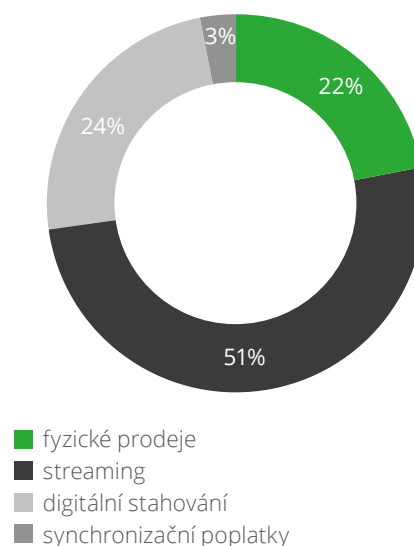
Podobný trend lze pozorovat ve filmovém průmyslu, kde streaming rok od roku roste na významu. Názorným příkladem je rapidní růst počtu předplatitelů streamingových služeb Netflixu. Počet uživatelů od roku 2011 roste průměrným tempem 32 % ročně.

Počet předplatitelů služeb Netflixu, tis.



Zdroj: Netflix

Tržby hudebního průmyslu v USA v roce 2016

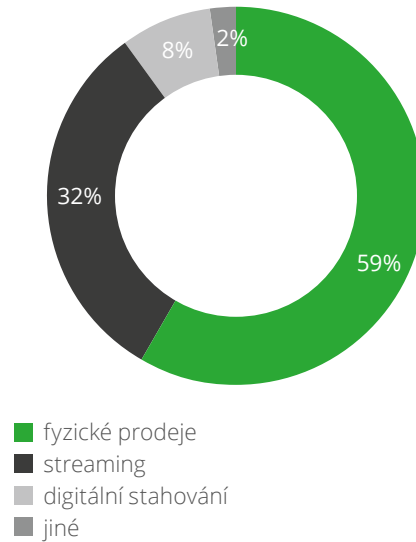


ČR

Na českém hudebním trhu lze pozorovat podobné trendy jako v USA, přičemž dynamicky roste sdílení hudby (streaming) – za rok 2016 meziročně o 14 procent.⁸

Na druhou stranu, podíl streamingu na tržbách hudebního průmyslu je nižší než v USA. Zatímco v USA dosáhl v roce 2016 na 51 procent, v ČR na 31 procent. V ČR na tržbách hudebního průmyslu stále dominují fyzické prodeje, byť jejich podíl v čase klesá zejména na úkor streamingu. Podíl digitálního stahování má již klesající tendenci. Nejoblíbenějšími platformami pro streaming v ČR jsou **Spotify** následované **Apple Music**.

Tržby hudebního průmyslu v ČR v roce 2016



Zdroj: IFPI

Cloudové služby

Do sdílené ekonomiky lze zařadit také cloudové služby. Zde dochází ke sdílení hardwaru a softwaru poskytovatele cloudových služeb s uživateli cloudu za úplaty. Typologicky se jedná o B2C sharing.

Díky cloudovým řešením mohou zejména malé a střední firmy (ale i jednotlivci) s malými výnosy z rozsahu outsourcovat IT procesy, jejichž vývoj nebo pořízení by bylo velmi nákladné. Služby cloudu získají za měsíční poplatek, který jim zpřístupní nejmodernější technologie, nejaktuálnější verze softwaru nebo obrovské úložní kapacity. Bez cloudových služeb by některé

aplikace na sdílení nezaznamenaly tak pronikavý úspěch. Například Airbnb a Spotify spolupracují s [Amazon Web Services](#). Cloudové služby jim umožňují spravovat v reálném čase obrovské množství dat (fotky bytů v případě Airbnb, hudební soubory v případě Spotify). Samy by potřebné technologie na spravování takového objemu dat vyvíjely dlouhou dobu nebo by si je musely koupit, což by bylo velmi nákladné.

Hlavními hráči na poli cloudových služeb jsou **Amazon Web Services, Microsoft, IBM a Google**. Za zmínku stojí také **Dropbox** a **iCloud** společnosti Apple.

⁸Data Mezinárodní federace hudebního průmyslu IFPI.

Sdílená ekonomika ve světě a v ČR: Přehled nejdůležitějších firem

Odvětví	Mezinárodní	Domácí
Ubytování	Airbnb Couchsurfing HouseSit Match	Flatio Mojechaty
Komerční prostory	PivotDesk DesksNear.Me	
Doprava	UBER Taxify Lyft Blablacar DriveNow Škoda Auto DigiLab Moia Door2door Motit	Bringr Car4way HoopyGo Liftago SmileCar Zavezu
Finance	Kickstarter Indiegogo GoFundMe	Zonky Fundlift Startovač Hithit Crowder Nakopni.me
Služby a nájem práce	Freelancer TaskRabbit	LidskáSíla TaskRabbit Nejřemeslníci Doginni EasyTask Robeeto Hlídačky.cz
Vzdělávání	Khan Academy Coursera edX	Seduo Nostis
Pracovní náradí a jiné statky dlouhodobé spotřeby	Peerby	Sharygo
Média	Spotify Apple Music Google Music Amazon Music Netflix Youtube	Alza media
Cloudové služby	Amazon Web Services Microsoft IBM Google iCloud Dropbox	Ulož.to

Jak je velká sdílená ekonomika?

Modelový odhad

Při odhadu velikosti sdílené ekonomiky existuje více přístupů. Ve studii Evropského parlamentu (Goudin, 2016) je odhadnuta míra nevyužití zboží či realit v jednotlivých kategoriích (auta 60 až 90 %, obytné prostory 1 až 5 %, jiné 15 až 30 %). Mírou nevyužití se násobí objem spotřeby v daném odvětví. Tato metoda dle našeho názoru vede spíše k výpočtu potenciálu sdílené ekonomiky než k její aktuální velikosti.

Proto jsme k výpočtu velikosti sdílené ekonomiky využili metodu ze studie (Chiara Farronato, 2015) pro švýcarskou ekonomiku. V ní jsou aplikovány dva přístupy – bottom-up a top-down.

Bottom-up přístup používá výdaje domácností na služby sdílené ekonomiky – je tedy zapotřebí odhadnout:

- podíl spotřebitelských výdajů, které lze sdílet;
- podíl populace, který využívá služby sdílené ekonomiky;
- podíl výdajů na sdílenou ekonomiku u těch, kteří její služby využívají a
- podíl spotřeby na HDP.

Top-down přístup využívá přidanou hodnotu v odvětvích, které mají potenciál poskytovat služby sdílené ekonomiky. Přidaná hodnota těchto odvětví je pak dále vynásobena podílem populace angažující se ve sdílených aktivitách,

podílem internetových nákupů na útratách domácností a podílem hrubé přidané hodnoty na HDP. Podíl internetových nákupů⁹ slouží jako odhad podílu výdajů na sdílenou ekonomiku u bottom-up přístupu, tak jako odhad podílu sdílené ekonomiky na celkové přidané hodnotě odvětví, kde se angažuje sdílená ekonomika, u top-down přístupu.

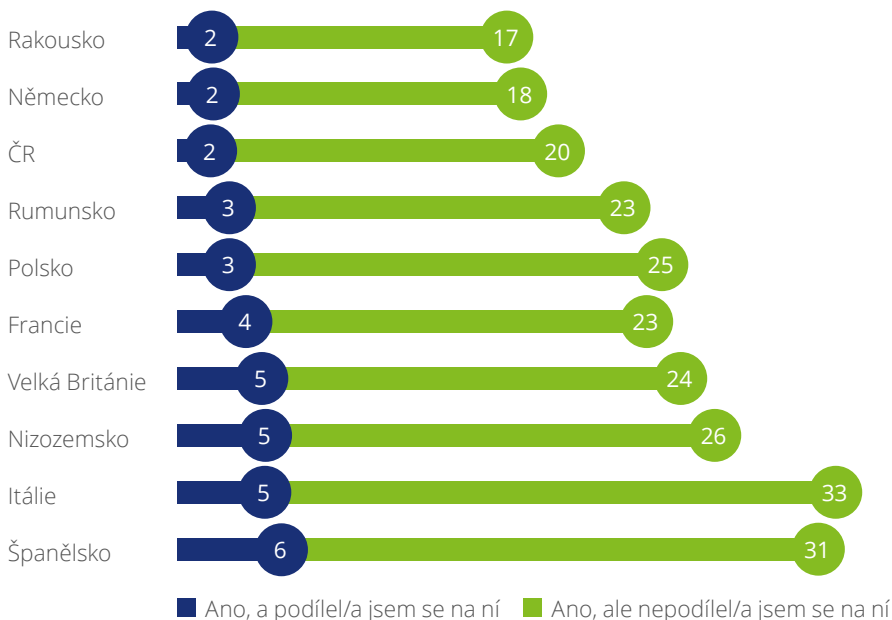
Bottom-up přístup

Za účelem mezinárodního srovnání jsme použili data o skladbě spotřebního koše pro harmonizovaný index spotřebitelských cen (HICP), který sestavuje Eurostat ve spolupráci se statistickými úřady členských států EU. Jednotlivé typy výdajů ze spotřebního koše jsme roztřídili podle potenciálu ke sdílení, abychom získali podíl a). Za typy výdajů, které by spotřebitelé mohli vynakládat v rámci sdílené ekonomiky, byly identifikovány zejména – bydlení a ubytování, náklady související s bydlením, bytové zařízení a vybavení, doprava, odívání a obuv, vzdělání a další. Tyto výdaje jsme vynásobili podílem populace, která se angažuje na sdílené ekonomice (podíl b). Podíl populace, která se již v rámci sdílené ekonomiky angažovala, podle [průzkumu ING](#) v roce 2015 v Česku činil 2 procenta. V mezinárodním srovnání se tak jedná o jednu z nejnižších hodnot (viz graf níže). Rozsah průzkumu ING společně s dostupností dat v databázi Eurostatu omezuje počet zemí, na které je možné aplikovat tyto přístupy.

⁹ Podíl internetových tržeb na celkových tržbách.

Výsledky průzkumu ING

Slyšel/a jste již o sdílené ekonomice? (%)



Zdroj: ING

Výsledek byl dále vynásoben podílem výdajů na sdílenou ekonomiku u těch, kdo služeb sdílené ekonomiky využívají (podíl c). Jako aproximaci tohoto podílu jsme použili podíl internetových nákupů na celkových tržbách v ekonomice. Dle databáze Eurostatu byl v roce 2015 podíl internetových nákupů v ČR cca 5 %. Výsledek jsme ještě vynásobili podílem spotřebitelských výdajů na HDP (46 %). Podíl sdílené ekonomiky na HDP ČR tímto postupem vychází 0,02 %, tj. 28,7 milionu eur (v přepočtu 784 milionů korun).

Top-down přístup

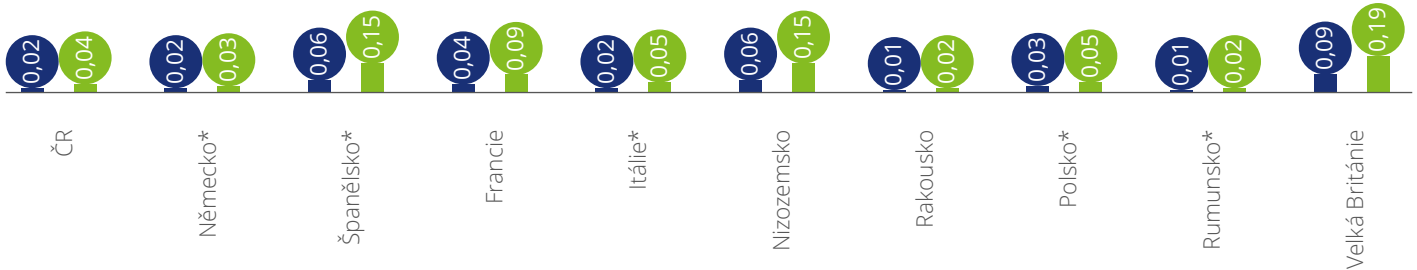
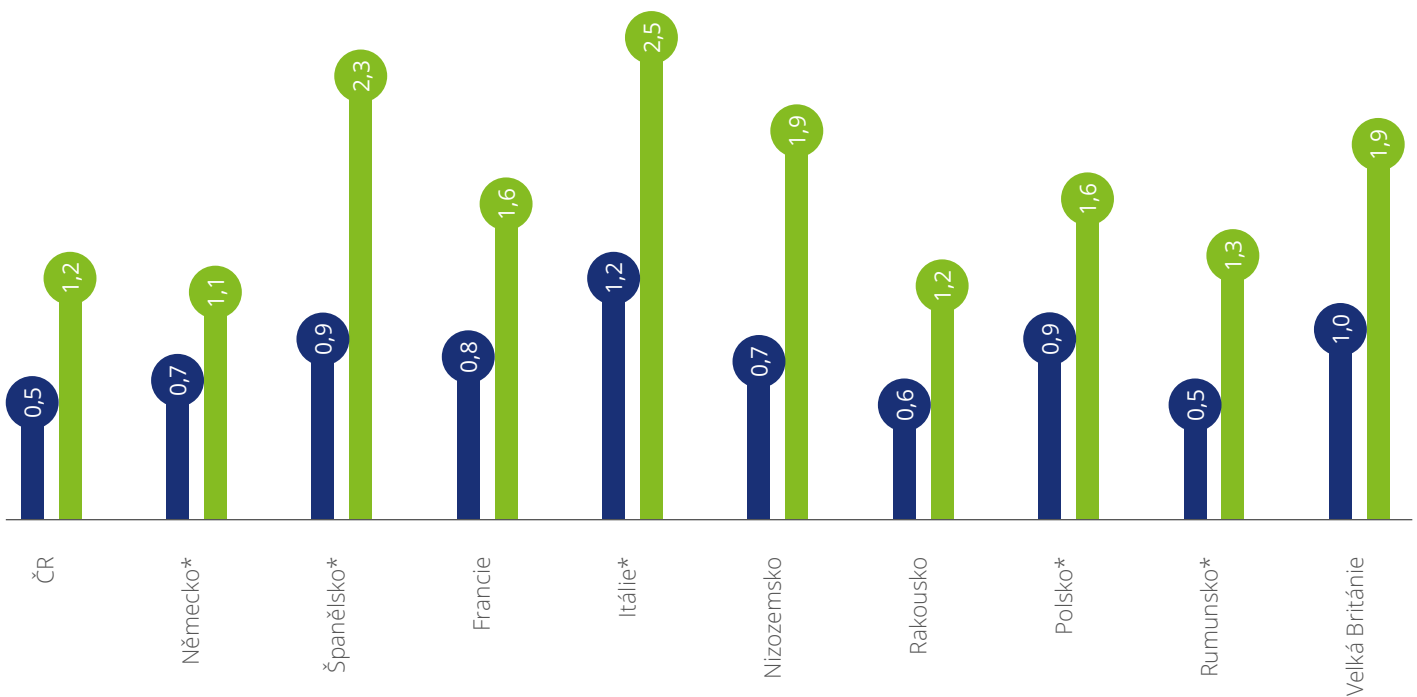
Abychom vypočetili velikost sdílené ekonomiky podle top-down přístupu, roztřídili jsme jednotlivá odvětví české ekonomiky v členění NACE podle jejich potenciálu přispět ke sdílené ekonomice. Jako odvětví mající tento potenciál jsme identifikovali maloobchod a velkoobchod, dopravu, ubytování, částečně pohostinství a stravování, finančnictví, činnosti související se zaměstnáváním, vzdělávání, činnosti v oblasti nemovitostí a některé další.

Přidaná hodnota těchto odvětví byla vynásobena podílem populace angažující se ve sdílených aktivitách, podílem internetových nákupů a podílem hrubé přidané hodnoty na HDP. Výpočet pomocí top-down přístupu vede k odhadu podílu sdílené ekonomiky na HDP české ekonomiky 0,04 procenta, tj. 1 825 milionů korun.

Obě metody byly dále aplikovány na státy, v nichž průzkum ING proběhl, a pro něž byla zároveň dostupná všechna ostatní data z databáze Eurostatu. Pro co možná nejširší srovnání byl zvolen rok 2015, resp. 2014 při absenci novějších informací. Výsledky jsou shrnuty v tabulce s podíly sdílené ekonomiky na HDP posuzovaných ekonomik.

Při srovnání dosažených výsledků pozorujeme, že hodnoty vypočtené top-down přístupem jsou o něco více než dvojnásobné. Bottom-up přístup předpokládá, že služby sdílené ekonomiky využívají pouze domácnosti, a ne firmy nebo vláda. Přitom je pravděpodobně využívají i firmy, případně veřejný sektor. Současný rozsah české sdílené ekonomiky lze tedy odhadnout v rozmezí 0,02 až 0,04 % HDP – vzhledem k nominálnímu HDP roku 2017 (odhad Deloitte) 0,9 až 2 miliardy korun.

Zatím je sdílená ekonomika relativně málo významným odvětvím české ekonomiky. Na druhou stranu se jedná o velmi dynamické odvětví, které ještě před několika lety téměř neexistovalo. V porovnání s vyspělými západními ekonomikami je podíl sdílené ekonomiky spíše nižší (viz grafy výše), i když například Německo či Rakousko mají nižší podíl sdílené ekonomiky než ČR. Rozdíly ve velikosti sdílené ekonomiky napříč jednotlivými státy jsou dány jak rozdílem v podílech internetových nákupů, tak participací na tomto odvětví ekonomiky, která je nejvyšší ve Španělsku, Itálii, Nizozemsku a UK.

Podíl sdílené ekonomiky na HDP¹⁰ (%)Potenciální podíl sdílené ekonomiky na HDP¹¹ (%)

■ Bottom-Up ■ Top-Down

Zdroj: Deloitte

Potenciál sdílené ekonomiky do budoucnosti

Ke kvantifikaci potenciálu rozšíření sdílené ekonomiky je nezbytné odhadnout ochotu na ní participovat. Z průzkumu ING z roku 2015 vyplynulo, **že o sdílené ekonomice v ČR slyšelo 20 % populace** (s tímto údajem pracujeme v naší studii jako s ochotou participovat na sdílené ekonomice v budoucnu).

Dalším parametrem modelu, který je nutno odhadnout, je vývoj podílu internetových nákupů. Konzervativně předpokládáme, že dosáhne ve všech zemích hodnoty země, kde je podíl internetových nákupů momentálně největší, což je Irsko s podílem 15 %.

Podíl sdílené ekonomiky na HDP ČR by tak podle metody uvedené výše činil 0,51 % HDP podle bottom-up přístupu, respektive 1,19 % HDP použijeme-li top-down přístup. V nominálním vyjádření vzhledem k HDP roku 2017 se jedná o 25,7 miliardy respektive 59,9 miliardy.

¹⁰ * údaje za rok 2014.

¹¹ * údaje za rok 2014.

Regulace sdílené ekonomiky

V zájmu spotřebitele a jeho ochrany

Primárním cílem regulace je chránit spotřebitele. Pokud jde o regulaci v tomto případě, řeší se zákonné podmínky, které dopadají na sdílenou ekonomiku jako takovou.

Regulace obecně ale může znamenat bariéru pro vstup do daného odvětví, a to zejména pokud je spojena s podmínkou získání povolení ke konkrétní činnosti (např. taxikářské koncese, živnostenské oprávnění pro poskytování ubytovacích služeb). Pak je v zájmu etablovaných firem zachovat v odvětví regulaci a bariéry vstupu nových firem do odvětví, protože takovéto omezení nabídky v důsledku vede ke zvýšení konečné ceny pro spotřebitele a benefitům pro etablované firmy (Stigler, 1971). Efekt vyšší kvality pro spotřebitele ze zpřísnění režimu regulace je přitom v některých odvětvích diskutabilní. Právě rozmach sdílené ekonomiky může vyvolat tlak na klasické poskytovatele, aby zlepšili kvalitu poskytovaných služeb.

Empirické důkazy, že konkurence v podobě firmy Uber a podobných platforem vede ke zlepšení kvality taxislužeb, našel například (Wallsten, 2015). Ten zkoumal data Google Trends a zjistil, že po vstupu Uberu na trh v New Yorku a Chicagu došlo ke snížení četnosti stížností na taxi, a to i při zahrnutí vlivu dalších relevantních proměnných, jako je například počasí. To napovídá o schopnosti sdílené ekonomiky vyvolat tlak na klasický business ke zlepšení svých služeb.

Regulace je ekonomie ospravedlňována zejména problémem asymetrie informací mezi prodávajícím a kupujícím, viz (Akerlof, 1970). Kupující ví, že část výrobků na trhu má vady (dobrým příkladem je trh s ojetými auty). Nicméně na rozdíl od prodávajícího neví, o které z výrobků se jedná. Prodávající je tak ochoten platit za kvalitní automobil méně, než by odpovídalo jeho kvalitě. V důsledku toho dochází k tzv. nepříznivému výběru, kdy jsou kvalitní automobily vytlačovány z trhu nekvalitními, a celý trh se zmenšuje. Problém je v asymetrii informací a vzájemné nedůvěře mezi prodávajícím a kupujícím. Jednou z možností, jak tyto problémy překonat, je regulace a dohled. Je však zřejmé, že rozmach internetu a digitálních platforem na sdílení dat problém asymetrie informací do určité míry omezil. P2P platformy například vyvinuly systém ratingů, v rámci kterého uživatelé hodnotí jednotlivé poskytovatele a nabízející. Tato hodnocení následně napomáhají potenciálním uživatelům činit informovaná rozhodnutí. Vzhledem k technologickému pokroku by tak nemusela být regulace nových forem podnikání totožná s dosavadní regulací jeho běžných forem. K tomuto názoru dospívají například (Thierer, 2015).

Regulace ve světě

Belgie, Itálie: Speciální zákony sdílenou ekonomiku regulují tak, aby byl umožněn její další rozvoj (dochází zejména ke snižování bariér vstupu do odvětví) a současně byla zachována efektivní ochrana spotřebitele.

Význam a potenciál sdílené ekonomiky si uvědomuje i [Evropská komise](#), která členskými státy doporučuje, byť formou legislativně měkkého nástroje, aby odvětví sdílené ekonomiky podporovaly při zachování adekvátní ochrany spotřebitele: „S ohledem na významné výhody, které mohou přinést nové obchodní modely v rámci ekonomiky sdílení, by měla být Evropa otevřená přijetí těchto nových příležitostí. EU by měla aktivně podpořit inovace, konkurenceschopnost a příležitosti k růstu, které nabízí modernizace ekonomiky. Zároveň je důležité zajistit rovné pracovní podmínky a přiměřenou a udržitelnou ochranu spotřebitele a sociální ochranu.“

Sdílené ekonomice, její regulaci a rostoucímu vlivu, který má na ekonomiku, se rovněž věnovaly orgány OECD. Dle názoru ministerské konference OECD nemá smysl rozlišovat mezi klasickými a online aktivitami. Cestu naopak vidí ve snaze inspirovat se výhodami digitální (sdílené) ekonomiky a postupně se připravit na digitalizaci společnosti. Výsledkem diskusí je rovněž doporučení směrem k národním vládám, aby uplatnily svůj vliv na trh s ohledem na dopady sdílené ekonomiky a v zájmu modernizace a otevřenosti vůči novým platformám posílily důvěru napříč všemi sektory vhodně zvolenými regulačními postupy.

Příklad z praxe

P2P, tedy ty platformy, které v rámci sdílené ekonomiky za úplatu zajišťují sdílení aktiv, vycházejí z konceptu, že nejsou poskytovateli služby, ale pouze jejími zprostředkovateli. Právní názory na tuto problematiku jsou ale různé, nejlépe to dokreslíme na příkladu společnosti Uber, která je alternativou k tradičním poskytovatelům taxi služeb.

Například generální advokát SDEU vyjádřil ve svém stanovisku ke sporu španělské profesní organizace sdružující taxikáře v Barceloně proti společnosti Uber [názor](#), že Uber poskytuje služby na poli dopravy a měl by tak dodržovat stejná pravidla a splnit totožné podmínky jako jakákoliv jiná dopravní společnost. Nicméně až do konečného rozhodnutí SDEU tato otázka zůstává stále nevyřešena, o čemž svědčí také situace v ČR. Krajský soud v Brně předběžným opatřením společnosti Uber činnost zakázal, poté Vrchní soud v Olomouci toto předběžné opatření zrušil, ale Krajský soud ho následně opětovně zakázal. Přístup států se ke společnosti Uber různí napříč celou Evropou.

Inspirativní je přístup některých států Austrálie, které legalizovaly Uber a obdobné poskytovatele spolujízdy a licencovaným taxikářům vyplatily kompenzace za licence, které si dříve nakoupili. Tím došlo k férovému narovnání konkurenčního prostředí.

Co je zásadní, pokud jde o regulaci?

Fakt, zda jsou smluvní partneři P2P platformou podnikatelé, či nikoliv, a jestli se na ně vztahují příslušné právní předpisy a následný dohled. Například dle názoru české Finanční správy vykazuje poskytování přepravy prostřednictvím společnosti Uber všechny znaky podnikání podle občanského zákoníku. Ten obecně definuje podnikání jako výdělečnou činnost, která je vykonávána na vlastní účet a odpovědnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku. Pro posouzení, jestli smluvní partneři jsou podnikatelé, či nikoliv, by se měla důsledně posuzovat zejména soustavnost poskytování a také příjem, kterého jednotliví partneři sdílením

Reakce evropských států na podnikání společnosti Uber

Povoleno	Částečně zakázán	Zakázán ale operuje	Zakázán a neoperuje či se stahuje
Chorvatsko	Francie	Norsko	Dánsko
Británie	Německo	Rumunsko	Finsko
Slovensko	Itálie	Španělsko	
Polsko	Nizozemsko		
Rusko	Švýcarsko		
Baltské státy	ČR		

Zdroj: internetové noviny či jiné internetové zdroje.

dosáhnou. Ale opět je v této otázce právní nejistota, která bohužel může v budoucnu omezit rozvoj sdílené ekonomiky.

Kde hledat: Zákonné podmínky vs. sdílená ekonomika

Občanský zákoník: Upravuje základní instituty obecného soukromého práva, jakými jsou například podnikání, spotřebitel, slabší strana apod. Další podmínky stanovují např.:

- Zákon o živnostenském podnikání
- Zákon o ochraně spotřebitele
- Zákon o ochraně hospodářské soutěže
- Zákon o spotřebitelském úvěru
- Zákon o ochraně osobních údajů

Klíčový je ale také vztah k **zákonu o daních z příjmů**, případně i k **zákonu o dani z přidané hodnoty**.

Jak to vidí odborník:

Sdílenou ekonomiku neomezujeme! Udržování současného stavu ohledně regulace sdílené ekonomiky by vedlo k právní nejistotě a setrvání nových forem podnikání v pololegálním režimu, což může ztížit dohled nad ní i výběr daní. V neposlední řadě má každý dle Listiny základních práv a svobod právo podnikat a provozovat jinou hospodářskou činnost. Nejen proto by v tuto chvíli snahou zákonodárce a následně příslušného dohledového orgánu nemělo být jednotlivé platformy sdílené ekonomiky zakazovat, avšak pružně a rychle reagovat na současný vývoj, nastavit takový zákonný rámec, který by podpořil rozvoj sdílené

ekonomiky a současně všem stranám garantoval, že budou patřičně chráněna jejich práva.

**Edita Bolková,
Ambruz & Dark Deloitte Legal**

Jak to vidí odborník:

Některá odvětví regulaci potřebují!

Obecně lze říci, že smyslem jakékoli regulace by mělo být reagovat na vývoj ve společnosti a nastavit jasná a srozumitelná pravidla chování. Právo by tak vždy mělo reagovat na aktuální stav – není v zájmu společnosti, aby fungující sdílená ekonomika neměla svá jasně stanovená pravidla či byla dokonce považována za činnost nelegální. Na druhou stranu – některá odvětví, do nichž sdílená ekonomika proniká, regulaci nezbytně potřebují. To se týká například P2P půjček či crowdfundingu, kdy je důležité, aby byly přesně definovány podmínky, za kterých je možné služby či jednotlivé produkty poskytovat. V opačném případě by mohlo dojít k narušení finančního trhu a způsobení nežádoucích sociálních dopadů. Obdobné platí pro striktně regulované obory, jako jsou např. farmacie, zdravotnictví či advokacie. Některé regulatorní požadavky na tradiční odvětví se ale jeví jako přemrštěné a lze je modifikovat a například zohlednit, že moderní technologie řadu rizik pro spotřebitele eliminovala, což ale nic nemění na tom, že je potřeba spotřebitelům rovněž zajistit právní ochranu a jasně stanovit odpovědné subjekty za případné vady, škody či provinění.

**Edita Bolková,
Ambruz & Dark Deloitte Legal**

Zdanění sdílené ekonomiky

Náročný proces se spoustou otázek

Jak tyto nové formy podnikání zdanit? Dobrá otázka! Sdílenou ekonomiku je těžké regulovat, stejně tak řádně zdanit.

Co je v takovém případě pro Finanční správu nejobtížnější?

Dohledat všechny transakce, které se v tomto segmentu ekonomiky realizují. Zajistit, že ti, kteří sdílí svá aktiva s ostatními, své příjmy z této aktivity řádně zdaní. V situacích, kdy dochází ke sdílení ekonomiky i přes hranice jednotlivých zemí, určit, ve které jurisdikci má dojít ke zdanění příjmů plynoucích ze sdílení, a současně určit, jaká část aktivity má být zdaněna, a v které zemi.

Jaký stav by byl ideální?

Všechny transakce, které se uskuteční pomocí digitálních platform na sdílení, zanechávají digitální stopu a měly by být dohledatelné. Ideální by však bylo propojit IT systémy Finanční správy a společností provozujících platformy na sdílení, k čemuž většinou nedošlo. Díky takovému propojení, by mohly příjmy ze sdílení vstupovat do předvyplněných daňových příznání. Finanční správě by to usnadnilo výběr daní a těm, kteří sdílí svá aktiva, by to usnadnilo přiznávání těchto příjmů.

Pilotně takový [projekt](#) běží v Estonsku, které je v EU lídrem v oblasti digitalizace státní správy. Většina estonské populace používá elektronicky předvyplněná daňová příznání, kam se automaticky vyplňují údaje od zaměstnavatelů a od bank. Elektronicky je možné v Estonsku volit, registrovat auta,

registrovat narození potomka a obecně provádět většinu styku s veřejnou správou. Estonská daňová správa je napojena na IT systém Uberu, který poskytuje data ohledně transakcí svých smluvních řidičů. Tato data pak vstupují do předvyplněných elektronických daňových příznání těchto řidičů. Tato data samozřejmě umožní adekvátně zdanit i samotný Uber. Propojení IT systému Finanční správy se pochopitelně nemusí zdaleka omezovat jen na platformy pro sdílení. Jeho propojení s velkými zaměstnavateli, katastrálním úřadem a dalšími by zajistilo předvyplnění položek v daňovém příznání, čímž by došlo k úspoře času a snížení byrokracie.

Co je při tom klíčové?

Nejde jen o administrativní náročnost spojenou s vyplňováním daňových příznání. Společnosti nabízející služby v rámci sdílené ekonomiky, které v těchto transakcích vystupují v roli zprostředkovatele, zpravidla neřeší, jakým způsobem je příjem za propůjčení svých aktiv zdaněn na straně jejich poskytovatele. Splní svoji daňovou povinnost plynoucí z účtované provize a tu zbývající ponechávají na poskytovateli aktiva. Na zvážení je tedy zavedení zvláštního režimu zdanění těchto příjmů ve smyslu „zajištění daně“ na straně zprostředkovatele.

Příkladem společnosti, která se zmíněný problém snaží řešit, je Airbnb (více [zde](#)). Společnost do své aplikace implementovala automatické strhávání poplatků pro místní samosprávy, které pak sama rozpočtům samospráv odvádí.

A jak je to s „občasným příjmem“ – daní se?

V některých právních režimech nemusí být občasný příjem ze sdílení považován za podnikatelskou aktivitu, čímž nemusí být zdaněn. Vzhledem k zatím relativně malé velikosti sdílené ekonomiky toto nečiní veřejným financím velké potíže, ale pokud by výrazně expandovala, mohl by to být problém. Některé státy na toto nezdanění příjmu ze sdílení reagovaly tím, že definovaly nový typ zdanitelného příjmu ze sdílení pomocí digitálních platform. Ten se většinou uplatňuje nižší sazba než tradiční.

ČR

V ČR by dle sdělení Finanční správy všichni ti, co poskytují přepravní služby prostřednictvím Uberu, z této činnosti měli odvést DPH, pokud mají roční příjmy z přepravování více než jeden milion korun, daň z příjmu fyzických osob a také silniční daň z vozidla, které řidič Uberu používá. Dále by také měli odvést sociální a zdravotní pojištění. Při výpočtu zdanitelného základu DPFO mohou z příjmů odečíst prokazatelné náklady k dosažení příjmů, anebo náklady vypočtené paušální částkou z příjmů (výdajový paušál).

Na zdanění příjmů plynoucích ze sdílení ekonomiky je nutné pohlížet ze strany jednotlivých subjektů. Činnosti společností zprostředkujících služby sdílené ekonomiky budou bezesporu podléhat klasickému zdanění příjmů. Jak je to ale se zdaněním jednotlivců, jež v systému sdílené ekonomiky „příležitostně“ nabízejí své služby? Uvedme, že současné znění zákona o daních z příjmů v České republice zakotvuje pravidlo, že u fyzických osob jsou příležitostné příjmy

Nowhere income aneb když se neví, v jaké zemi příjem zdanit

Problém je pak i tzv. „nowhere income“, tedy situace, kdy jedna z partnerských zemí aplikuje na daný příjem pravidlo, že tento příjem má být zdaněn v zemi zdroje, tzv. „origin base taxation“. Naopak druhá partnerská země zase aplikuje pravidlo, v rámci něhož má být tento příjem zdaněn v zemi určení, tzv. „destination base taxation“. Tím pádem může nastat situace, že příjem nebude zdaněn nikde.

Tzv. „nowhere income“ vzniká také tehdy, kdy transakce není v jedné zemi zdaněna, protože na jejím území nepodléhá zdanění, anebo na jejím území daňový subjekt nevykonává dostatečný objem ekonomické aktivity tak, aby mu v této zemi vznikla tzv. „zdanitelná přítomnost“. Inspiraci pro zamezení tomuto problému můžeme hledat například v USA, kde je aplikováno tzv. „throwback rule“,

na jehož základě musí být příjem, který není zdaněn v zemi určení, zdaněn v zemi zdroje. Obdobné pravidlo by měla v zemích Evropské unie zavést také Směrnice Rady (EU) 2016/1164, známá též jako směrnice ATAD, jež by měla vstoupit v účinnost od 1. ledna 2020.

Opakem situace, kdy není jasné, ve které zemi má být příjem plynoucí ze sdílené ekonomiky zdaněn, což může vést k tzv. „dvojitmu nezdanění“, je situace, kdy by na zdanění příjmu mohla mít nárok jak „země zdroje“, tak i „země residence“. Vzniku takového stavu by měly přecházet smlouvy o zamezení dvojitmu zdanění a následná aplikace metod zamezujících dvojitmu zdanění, jež však může být poměrně složitá například s ohledem na časová zpoždění vznikající v souvislosti se získáním potvrzení o zaplacené dani.

osvobozeny do souhrnné výše 30 tis. Kč za kalendářní rok. Znamená to, že pokud naše příjmy (před odečtením případných výdajů na jejich dosažení) nepřesáhnou z příležitostných činností částku 30 tis. Kč, nemusíme tyto příjmy zdaňovat a ani je uvádět do daňového priznání.

Co všechno je možné zahrnout pod pojem „příležitostný příjem“ je však otázkou řady diskuzí. Obecně se za příležitostné příjmy považují takové příjmy, které obdržíme jednorázově, nahodile, zpravidla při realizaci činností, na něž nemáme živnostenské oprávnění. Může se jednat například o příležitostný pronájem movitých věcí, zemědělskou výrobu zajišťovanou samostatně hospodařícím rolníkem či příjem včeláře vlastního maximálně 60 včelstev.

Z uvedeného je patrné, že osvobození příležitostných příjmů u fyzických osob je omezeno jejich výší, ale i jejich charakterem. Co se týká omezení co do výše příjmů, je možné, že jednotlivec nabízející své služby ve sdílené ekonomice tuto částku za kalendářní rok nepřekročí. Je však nějaký rozdíl v tom, že někoho „občas“ za úplaty svezu svým autem nebo

nechám přespat ve svém bytě a tím, že se mi „příležitostně“ podaří prodat výpěstky z vlastní zahrady? Na druhou stranu je nutné se zamyslet nad tím, zda lze služby sdílené ekonomiky podřadit pod pojem „příležitostný“ jestliže jsou trvale nabízeny přes portály zprostředkovatelů.

Definice příjmu aneb co podléhá zdanění

Další otevřenou oblastí může být samotná definice příjmu. Někdo si příjem představí jako přírůstek peněžních prostředků, jiný jako jakýkoliv majetkový prospěch, který obdrží. S touto definicí pracuje také český zákon o daních z příjmů, který říká, že příjem může být peněžní i nepeněžní. Jaká část těchto příjmů pak podléhá zdanění? Zákon o daních z příjmů odvozuje pro právnické osoby základ daně z výsledku hospodaření, který je dán rozdílem výnosů a nákladů. V případě fyzických osob je základ daně stanoven jako rozdíl příjmů a výdajů vynaložených na dosažení, zajištění a udržení těchto příjmů, jedná-li se o příjmy ze samostatné výdělečné činnosti či pronájmu, nebo je základ daně vypočten jako rozdíl příjmů a výdajů vynaložených na jejich dosažení, jedná-li se o ostatní příjmy, jimiž mohou být výše

zmíněné příjmy příležitostné. Z uvedeného je patrné, že jednotlivec nabízející své služby v systému sdílené ekonomiky z obdrženého příjmu zdaní pouze tu část, jež převyšuje jím vynaložené náklady na to, aby tyto služby mohl poskytovat. Těmito náklady jsou ve sdílené ekonomice například náklady na spotřebu PHM a údržbu vozu nabízeného přes Uber či spotřebu energií v bytě pronajímaného přes Airbnb. Jakým způsobem tyto náklady stanovit však není v současné době zcela jasné. Měl by jednotlivec rozpočítat každou účtenku za PHM na počet svezených osob do okamžiku, kdy znovu natankuje? Jako vhodné řešení se nabízí sledování nákladů na agregované roční bázi za současné evidence počtu obslužených osob za stejné období a následné stanovení jejich vzájemného poměru. Připomeňme, že pokud by příjmy naplnily definici pojmu „příležitostný“ a nepřekročily částku 30 tis. Kč za kalendářní rok, mohli bychom je od zdanění zcela osvobodit.

Jak tedy sdílenou ekonomiku daňově uchopit?

Snadno to nepůjde. Propojení IT systémů Finanční správy s aplikacemi na sdílení by však zdanění sdílené ekonomiky významně usnadnilo. Nejde však pouze o vybudování vhodné technické platformy pro vykazování příjmů, ale také o zajištění promptnější reakce daňové správy na akceleraci sdílené ekonomiky. Takovýto přístup zajistí, že rozmach sdílené ekonomiky nepůjde na úkor veřejných financí, a zároveň zajistí férovou daňovou konkurenci mezi sdílenou ekonomikou a tradičními odvětvími.

Mělo by se sdílení daňově podporovat?

Vedle toho vzniká další otázka, a sice jestli na příjmy ze sdílení aplikovat nižší daňovou sazbu než na jinou podnikatelskou aktivitu. Například Belgie či Itálie touto cestou jdou. Dá se to ospravedlnit jako daňová podpora rozvíjejícího se odvětví. U nás se v současné době hovoří například o možnosti vyjmutí sdílené ekonomiky z obsahové definice podnikání a zdanění souvisejících příjmů jako příjmů příležitostných s ohraničením částky maximálního příjmu. Na druhou stranu by se jednalo o určitou netržní výhodu jednoho odvětví vůči jiným odvětvím a také o možnost pro potenciální daňové úniky.

Co se změní rozmachem sdílené ekonomiky?

„Rady pro všechny aktéry“

Nástup sdílené ekonomiky je pravděpodobně nezastavitelný. Je tedy potřeba, aby se na něj všichni – veřejná správa, spotřebitelé, firmy v tradičních odvětvích i firmy podnikající ve sdílené ekonomice – připravili.

Kultivace inovací

Principy sdílené ekonomiky se mohou začít prosazovat v oblastech, kde si to prozatím těžko dokážeme představit. Mnohé pokusy mohou brzo skončit, ale i společnost Airbnb byla kdysi startup. Kultivaci inovací může podpořit existence podpory pro začínající podnikatele. Nemusí jít pouze o státní podporu. Deloitte v České republice podporuje vlastní akcelerátor startupů.

Diverzifikace

Řada úspěšných nápadů postavených na principech sdílené ekonomiky se může rozvinout do šířky. Příkladem je Uber a jeho služby UberEats (rozvoz jídla) nebo UberPool (spolujízda). Firmy si tak mohou zajistit nejen nové zdroje příjmů, ale diverzifikací své příjmy stabilizovat.

Spojení tradice a inovace

Firmy podnikající v tradičních odvětvích by se měly na rozmach sdílené ekonomiky připravit. Ideálně tak, že inkorporují do svého podnikatelského modelu prvky sdílené ekonomiky. Dobrým příkladem je přístup BMW, které prostřednictvím své služby DriveNow nabízí sdílení svých vozů ve velkých západoevropských městech. Firmy působící v odvětvích, kam se zatím sdílená ekonomika ještě nerozšířila, by se měly mít rovněž na pozoru – prosadit se může i tam. Dalšími odvětvími, kam by se v blízké budoucnosti mohla sdílená ekonomika rozšířit, je například zdravotnictví a maloobchod.

Nejlepší obrana je útok

Firmy podnikající ve sdílené ekonomice by se měly připravit na zvýšený tlak politiků, regulátorů a dohledových orgánů. Na jednu stranu se může zdát lákavé vstoupit do tohoto nového, perspektivního a rostoucího odvětví, ale na druhou stranu snaha o excesivní regulaci, či dokonce zakazování může ohrozit business model řady platform na sdílení. Dobrou strategií pro firmy působící ve sdílené ekonomice může být nečekat na zásah regulátora a aktivně přijít se samoregulačními metodami. Samoregulace by mohla zvýšit důvěru ve sdílenou ekonomiku. Na druhou stranu jen samoregulace stačit nebude. Bude potřeba, aby za sebe sdílená ekonomika lobbovala tak, jako za sebe lobbují tradiční odvětví.

Rovné příležitosti a citlivá regulace

Stát by měl zejména zajistit vhodné legislativní prostředí jak pro rozvoj sdílené ekonomiky, tak pro rozvoj tradičních odvětví, a zároveň by měl mezi nimi zajistit férovou konkurenci. Pokračování současné právní nejistoty ohledně sdílené ekonomiky by vedlo k setrvání nových forem podnikání v pololegálním režimu, což ztěžuje obecný dohled a výběr daní, a pochopitelně také omezuje samotný potenciál sdílené ekonomiky. Druhý extrém, tj. zakazování či excesivní regulace, by výrazně snížil potenciál tohoto odvětví a omezil rovněž jeho ekonomické benefity. Proto by v tuto chvíli snahou zákonodárce nemělo být jednotlivé platformy sdílené

ekonomiky omezovat, sankcionovat či dokonce zakazovat, ale pružně a rychle reagovat na současný vývoj, nastavit takový zákonný rámec, který by podpořil rozvoj sdílené ekonomiky a současně všem stranám garantoval, že budou patřičně chráněna jejich práva. Vodítkem pro zákonodárce by mohlo být Sdělení Evropské komise ke sdílené ekonomice, kde Komise doporučuje podporovat sdílenou ekonomiku se zajištěním ochrany spotřebitele, či přístup některých států, které přijaly speciální zákony ke sdílené ekonomice.

Spolupráce místo represe

Dále by měl stát zajistit, že i ti, kteří sdílí svá aktiva přes digitální platformy, budou z této činnosti odvádět standardně daně. K tomu ani není nutné nijak měnit současné zákony, stačí kontrolovat jejich dodržování. Místo represe může pomoci kooperace. Jednou z možností by mohlo být propojení IT systémů Finanční správy s platformami na sdílení, což by výrazně snížilo jak náklady Finanční správy, tak náklady těch co svá aktiva sdílejí na plnění daňových povinností.

Statistika pro sdílenou ekonomiku

Otázkou je, zda sdílenou ekonomiku adekvátně zachycuje stávající statistický systém. Ve sdílené ekonomice probíhá velké množství transakcí malého charakteru mezi mnoha subjekty. Tuto desagregaci nemusí správně zachycovat modely, které se používají při odhadech a dopočtech ekonomických statistik. Principy sdílené ekonomiky také mohou výrazně změnit trh práce a statistika (ne)zaměstnanosti by na to také měla pamatovat. Příkladem přípravy na co nejpřesnější zachycení sdílené ekonomiky může být například aktivita [britského statistického úřadu](#).

Větší komfort, ale méně ochrany

Nejlépe jsou na tom spotřebitelé, kteří si mohou užívat benefity, které jim sdílená ekonomika nabízí. Na druhou stranu, v případě nižší míry dohledu a regulace, nemusí být jejich ochrana taková jako v případě tradičních odvětví. Určitá opatrnost je tak na místě.

Shrnutí

Sdílená ekonomika je velmi perspektivní a inovativní odvětví, byť se na českém HDP podílí zatím jen v rozmezí 0,02 až 0,04 %. Vzhledem k nominálnímu HDP roku 2017 (odhad Deloitte) se jedná o 0,9 až 2 miliardy korun. Pro srovnání: Ve Velké Británii, která má z námi zkoumaných států největší relativní velikost sdílené ekonomiky (počítáno stejnou metodou), se její velikost pohybuje mezi 0,09 až 0,19 %. Nicméně sdílená ekonomika je dynamickým odvětvím s velkým prostorem k dalšímu růstu. Potenciální velikost sdílené ekonomiky ČR byla odhadnuta v rozmezí 0,51 % až 1,19 % HDP. V nominálním vyjádření vzhledem k HDP roku 2017 by se tak jednalo o 25,7 až 59,9 miliardy korun.

Naše studie identifikovala tyto ekonomické benefity sdílené ekonomiky:

- Zpřístupnění luxusního zboží spotřebitelům, kteří by si jejich vlastnictví nemohli dovolit.
- Generování dodatečných příjmů pro vlastníky aktiv či zboží dlouhodobé spotřeby a flexibilnější využití jejich času.
- Vyšší využití kapacit v ekonomice.
- Zvýšení kvality poskytovaných služeb díky konkurenci mezi platformami zprostředkujícími sdílení a tradičními firmami.
- Úspora přírodních zdrojů.

Právě úspora vzácných zdrojů patří mezi největší přínosy sdílené ekonomiky. Pokud by totiž většina populace na Zemi měla zbohatnout na úroveň, jaká je běžná v západní Evropě či Severní Americe, mohlo by při zachování vlastnického modelu dojít ke značnému úbytku disponibilních zdrojů. Sdílení však může díky jejich efektivnějšímu využití nejen zachovat, ale zároveň dále zvyšovat úroveň spotřeby a blahobytu, a to při nižší relativní zátěži životního prostředí.

Předpokladem pro využití potenciálu sdílené ekonomiky je legislativa, která citlivě reaguje na její rozvoj, například tvorbou speciálního zákona o sdílené ekonomice, jak se stalo v některých státech EU. Podřízení sdílené ekonomiky stávající regulaci by výrazně snížilo potenciál tohoto odvětví a omezilo jeho ekonomické benefity. Pokračování současného stavu by vedlo k právní nejistotě a setrvání nových forem podnikání v pololegálním módu, což ztěžuje regulaci, výběr daní a pochopitelně také dochází k omezování potenciálu sdílené ekonomiky.

Potenciál sdílené ekonomiky bude v čase růst společně s růstem penetrace trhu vysokorychlostním internetem, chytrými telefony a růstem digitální gramotnosti. Otázkou zůstává, zdali dojde ke kulturnímu posunu od preference vlastnictví k preferenci přístupu. Pokud by k němu došlo, tak lze očekávat významné navýšení míry participace na sdílené ekonomice, a tím růst jejího významu.

Tento růst by byl v takovém případě dále podpořen síťovými efekty, které by vznikaly vlivem většího počtu uživatelů různých platforem. Pro českou ekonomiku představuje sdílená ekonomika i riziko. Její případný rozmach by omezil poptávku po zboží dlouhodobé spotřeby, jako jsou například automobily. Tento trend by sice snížil plýtvání zdroji, ale citelně by mohl snížit produkci například automobilového průmyslu. Negativně může být zasaženo i hotelové odvětví. Tradiční odvětví ekonomiky mohou na rozmach sdílené ekonomiky reagovat tím, že integrují její principy do svého modelu fungování.

Autoři studie



David Marek

dmarek@deloittece.com
+420 606 656 599



Václav Franče

vfrance@deloittece.com
+420 608 233 624



Petr Němec

pnemec@deloittece.com
+420 605 277 240



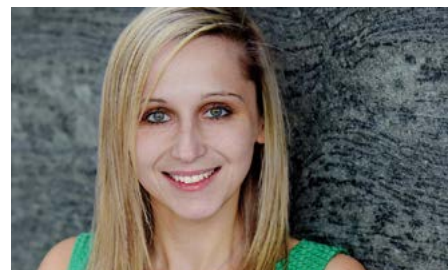
Edita Bolková

ebolkova@deloittece.com
+420 603 141 842



Kateřina Novotná

knovotna@deloittece.com
+420 607 934 070



Kateřina Krchnivá

kkrchniva@deloittece.com
+420 735 703 353

Literatura

Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The quarterly journal of economics*, 488-500.

Andreotti, A., Anselmi, G., Eichhorn, T., Hoffmann, C. P., & Micheli, M. (2017). Participation in the Sharing Economy.

Einav, L., Farronato, C., & Levin, J. (2016). Peer-to-peer markets. *Annual Review of Economics*(8), 615-635.

Fraiberger, S. P., & Sundararajan, A. (2015). Peer-to-peer rental markets in the sharing economy. NET Institute.

Goudin, P. (2016). The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy . European Parliamentary Research Service.

Horton, J. J. (2016). Owning, Using and Renting: Some Simple Economics of the "Sharing Economy". National Bureau of Economic Research.

Chiara Farronato, J. L. (2015). The sharing economy. New opportunities, new questions. Zurich: Global Investor, 2015.

Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *The Bell journal of economics and management science*, 3-21.

Thierer, A. K. (2015). How the Internet, the sharing economy, and reputational feedback mechanisms solve the lemons problem. *U. Miami L. Rev.*, 830-878.

Wallsten, S. (2015). The competitive effects of the sharing economy: How is Uber changing taxis. New York: Technology Policy Institute.

Další zdroje

Informace k daňovému posouzení povinností poskytovatelů přepravních služeb (UBER):

http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/d-seznam-dani/2017_DPH_Info-k-danovemu-posouzeni-povinnosti-poskytovatelu-prepravnich-sluzeb-UBER.pdf

Airbnb – vybírání místních poplatků: <https://www.airbnb.cz/help/article/653/in-what-areas-is-occupancy-tax-collection-and-remittance-by-airbnb-available>

Spolupráce Uberu a estonské daňové správy: <http://www.reuters.com/article/us-estonia-uber-idUSKCN0YV1PS>

Sdělení Komise Evropskému parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů, Evropský program pro ekonomiku sdílení: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/CS/COM-2016-356-F1-CS-MAIN-PART-1.PDF>

Machine learning ve financích: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21722685-fields-trading-credit-assessment-fraud-prevention-machine-learning?fsrc=scn/tw/te/bl/ed>

Názor Generálního advokáta SDEU ve sporu Uberu a španělského státu: <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2017-05/cp170050en.pdf>

Průzkum ING ke sdílené ekonomice: https://www.economics.com/ing_international_surveys/sharing_economy_2015/

Unie kapitálových trhů: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/capital-markets-union/what-capital-markets-union_en

Statistiky Asociace českého carsharingu: <http://ceskycarsharing.cz/carsharing-v-cr-2017/>

Statistiky Mezinárodní federace hudebního průmyslu: <http://www.ifpi.org/facts-and-stats.php>

Good Work. The Taylor Review of Modern Working Practices: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/627671/good-work-taylor-review-modern-working-practices-rg.pdf

Deloitte.

Deloitte označuje jednu či více společností Deloitte Touche Tohmatsu Limited, britské privátní společnosti s ručením omezeným zárukou („DTTL“), jejich členských firem a jejich spřízněných subjektů. Společnost DTTL a každá z jejich členských firem představuje samostatný a nezávislý právní subjekt. Společnost DTTL (rovněž označovaná jako „Deloitte Global“) služby klientům neposkytuje. Podrobné informace o společnosti Deloitte Touche Tohmatsu Limited a jejich členských firmách jsou uvedeny na adrese www.deloitte.com/cz/onas.

Společnost Deloitte poskytuje služby v oblasti auditu, poradenství, právního a finančního poradenství, poradenství v oblasti rizik a daní a související služby klientům v celé řadě odvětví veřejného a soukromého sektoru. Díky globálně propojené síti členských firem ve více než 150 zemích a teritoriích má společnost Deloitte světové možnosti a poznatky a poskytuje svým klientům, mezi něž patří čtyři z pěti společností figurujících v žebříčku Fortune Global 500®, vysoce kvalitní služby v oblastech, ve kterých klienti řeší své nejkompexnější podnikatelské výzvy. Chcete-li se dozvědět více o způsobu, jakým zhruba 244 000 odborníků dělá to, co má pro klienty smysl, kontaktujte nás prostřednictvím sociálních sítí Facebook, LinkedIn či Twitter.

Společnost Deloitte ve střední Evropě je regionální organizací subjektů sdružených ve společnosti Deloitte Central Europe Holdings Limited, která je členskou firmou sdružení Deloitte Touche Tohmatsu Limited ve střední Evropě. Odborné služby poskytují dceřiné a přidružené podniky společnosti Deloitte Central Europe Holdings Limited, které jsou samostatnými a nezávislými právními subjekty. Dceřiné a přidružené podniky společnosti Deloitte Central Europe Holdings Limited patří ve středoevropském regionu k předním firmám poskytujícím služby prostřednictvím téměř 6 000 zaměstnanců ze 41 pracovišť v 18 zemích.