



Východiska a shrnutí

Tento analytický materiál je představen jako základ pro konkrétní věcnou debatu přijetí návrhu konkrétního regulačního zakotvení v oblasti sdílené ekonomiky. Samotný materiál se zabývá tím, jak a zda vůbec sdílenou ekonomiku efektivně regulovat jak horizontálně (tedy nastavením principů platným pro všechny podniky) tak vertikálně (tj. sektorově, konkrétně dle věcné definice aktivit sdílené ekonomiky). Sdílená ekonomika je komplexní fenomén, který se dotýká široké škály oblastí a má dopady jak na právní, tak i ekonomické prostředí. Obšírnost této problematiky neumožňuje jednoduchý způsob ukotvení skrze jeden právní princip.¹

Sdílená ekonomika je v mnoha ohledech živelným fenoménem, který vznikl, roste a vyvíjí se navzdory současnému právnímu řádu a regulatornímu prostředí. Nejen Česká republika, ale i ostatní členské státy Evropské unie řeší to, jak se k tomuto novému konceptu z právního, ale i obecného hlediska postavit. V teoretické rovině představuje sdílená ekonomika možnost, jak dále maximalizovat využití ladem ležících statků. Stejně tak dobře však může při neodpovídajícím právním zakotvení a nemožnosti efektivně vymáhat již stanovená pravidla poskytovat prostor pro rozvoj šedé ekonomiky či regulatorní arbitráže. S ohledem na tyto skutečnosti je proto nutné důsledně rozlišovat jednotlivé aktéry sdílené ekonomiky, jejich (nejen právní) postavení a rovněž různorodost služeb v rámci sdílené ekonomiky poskytovaných, užívaných a zprostředkovaných.

V rámci sdílené ekonomiky se projevuje principiální rozdíl anglosaského a kontinentálního práva. V tzv. *common law* legislativní rámec flexibilně na nové jevy reaguje skrze judikaturu. Operujeme-li v kontinentálním právu, ocitáme se ve velice složité situaci a jsme konfrontováni se subjekty, které v našem pojetí právo porušují a my nevíme, jak se k tomu postavit. Ve snaze o komplexní včlenění sdílené ekonomiky do právního rámce narážíme na nespočet bodů v zákonech, potažmo v celém legislativním rámci, které by se daly vyřešit zásadně novým systémem právního uvažování. Takový přístup, kdy by docházelo k širokosáhlé změně zažitého právního prostředí od dob Římského práva, je však ze zjevných důvodů nemožný a patrně i nežádoucí.

Optimální regulace v moderním státě je a i nadále by měla být tvořena jednoznačnými pravidly na trhu (tzv. *level playing field*) včetně stabilních cen, které dokáží plynule spojit nabídku a poptávku a nevytvářejí díry na trhu či nedostupnost služby. Regulace pak z obecného hlediska musí být dále navržena tak, aby bránila distorzím trhu a dalším negativním externalitám (tj. vnějším nákladům na subjekty, které nejsou začleněny do cenotvorby či jinak nesou náklady s aktivitami spojenými tzv. sdílené ekonomiky).

¹ Tato analýza používá termín sdílená ekonomika v širším kontextu tzv. zakázkové ekonomiky, přestože technicky se o sdílenou ekonomiku nemusí přímo jednat.

Ekonomická povaha služeb poskytovaných v rámci sdílené ekonomiky

Snahy, jak regulatorně uchopit fenomén služeb sdílené ekonomiky, úzce souvisí s ekonomickou rolí, jež tyto služby hrají. Dříve, než se přistoupí k regulatorní úpravě tohoto nového modelu, je třeba se ptát, jaká je velikost sektoru sdílené ekonomiky, jaké jsou dopady poskytovaných sdílených služeb na tradiční sektory a ekonomiku jako celek, či jak přínosné je sdílení pro zákazníky, poskytovatele a podnikatelský sektor jako takový.

Distribuční modely založené na internetových platformách jsou v ČR již několik let realitou. První provedená ekonomická šetření ukazují, že zejména v posledních letech dochází k závratnému tempu nárůstu poskytnutých služeb v sektoru sdílené ekonomiky v ČR. Podíl sdílených služeb zejména v Praze v určitých sektorech dosahuje ve srovnání s jinými evropskými metropolemi nadprůměrných hodnot. Bezesporu nejrozšířenějšími jsou v tomto ohledu v Praze sektory sdíleného ubytování a dopravy.

Následující analýza se v rámci sdílené ekonomiky v ubytovacím a dopravním sektoru sice zaměřuje na nejvýznamnější hráče (jmenovitě společnosti Airbnb a Uber) v ČR a především v Praze, aby pomohla na těchto modelových příkladech přiblížit fungování daných segmentů ekonomiky, čímž se dopouští jistého zjednodušení. Avšak na druhé straně je nutno podotknout, že se nejedná o jediné reprezentanty a naopak dynamický rozvoj sdílené ekonomiky umožňuje vzniku další a dalších nových aktérů podobného či stejného typu jako výše zmíněné společnosti. Bylo by chybou nesledovat další subjekty v této oblasti.

Analýza, která byla zpracována ÚV skrze TA ČR dospěla z hrubých odhadů k závěru, že opravdové (tzv. *genuine*) sdílení v ubytovacích službách v Praze (omezeno na služby zprostředkované jednou dominantní společností) dosahuje úrovně striktně méně než 20 % nabízených ubytovacích jednotek „pravými“ hostiteli, zbylých více než 80 % se dá z určitého úhlu pohledu považovat za aktivity, které se výrazným způsobem přibližují podnikatelské činnosti. Jedná se v případě tohoto údaje o horní hranici, přičemž dle různých způsobů měření lze dojít spíše k nižším údajům podílu reálného sdílení).

Z předběžných výsledků analýzy sdíleného ubytování (dle dat jedno z největších hráčů v tomto segmentu společnosti Airbnb) dále vyplývá, že tento segment krátkodobých ubytovacích kapacit se na území hlavního města Prahy za poslední čtyři a půl roku rozrostl dle sledovaných dat více jak dvaceti osmi násobně. Pokud jde o celkově nabízené ubytovací kapacity v rámci sdílené ekonomiky v počtu nabízených lůžek v Praze, ty jsou dnes téměř srovnatelné s kapacitami poskytovanými tradičními hromadnými ubytovacími zařízeními. Největší koncentrace nabídek sdíleného ubytování je přitom pozorovatelná v městském centru, i přesto, že zejména v posledních dvou letech dochází k rozšiřování dalších ubytovacích kapacit do čtvrtí, jež přímo či nepřímo s centrální oblastí města sousedí. Nejčastěji nabízeným typem ubytování v rámci sdílené ekonomiky v Praze jsou celé domy či byty, které se podílejí na celkové kapacitě téměř ze třetí čtvrtin. Se čtvrtinovým podílem dále následují soukromé pokoje, přičemž ty sdílené zabírají zcela marginální podíl. Během roku dochází v průměru k obsazení všech nabízených kapacit sdíleného ubytování z poloviny. Ve srovnání s dalšími evropskými metropolemi je průměrná obsazenost ubytovacích kapacit v Praze podstatně vyšší. Z výzkumného šetření dále vyplynulo, že většina pražských poskytovatelů ubytování pronajímá skrze sdílenou ekonomiku jednu ubytovací jednotku, nicméně Praha je specifická relativně vysokým podílem pronajímatelů sdílených ubytovacích kapacit, kteří nabízejí k pronájmu více jak pět ubytovacích jednotek naráz. Je namístě se tedy ptát, zdali může mít zvýšený počet nabízených ubytovacích kapacit jedním uživatelem disruptivní vliv na dlouhodobé ubytovací kapacity v hlavním městě, a kde je optimální míra pro nastavení hranice mezi tím, jaký objem pronájmu je možno stále považovat za žádoucí formu sdílené ekonomiky a jaký již vykazuje známky klasické podnikatelské aktivity.

Obdobný vývoj je evidován v dopravním sektoru, kde v Česku, respektive v Praze v oblasti sdílené ekonomiky figuruje několik hráčů na trhu. Jsou jimi ti, kteří plní podmínky dané zákonem k provozování dopravních služeb, a jiní, kteří je do určité míry při zprostředkování dopravy ignorují. Jedním z hlavních hráčů na trhu v této oblasti je společnost Uber. Ta se řadí do skupiny těch, jež regulační podmínky neplní. Kromě služeb vyšší kategorie Uber Black, zprostředkovává platforma z velké většiny jízdu vozidly, jejichž řidiči nedisponují potřebným oprávněním k provozování taxislužby. Tato vozidla přitom nejsou ani patřičně vybavena označením „taxi“ a taxametrem. V současnosti má Uber v ČR za sebou poměrně dynamický růst. Po soudním zákazu provozování jeho služeb v Brně, kde pro společnost vykonávala služby asi třicítka řidičů, tj. přibližně pětina tamního trhu, je jejím hlavním působištěm hlavní město Praha. Odhady o počtu řidičů Uberu v Praze se různí, většinou se však pohybují okolo dvou tisíc, což by odhadem odpovídalo asi pětinovému až čtvrtinovému podílu na pražském trhu (z pohledu počtu řidičů). Uber na jednu stranu nabízí zákazníkům atraktivní služby: spojení kvality v podobě rychlého příjezdu řidiče za relativně nízkou cenu, kontrolu řidiče, kontrolu cesty i placené částky pomocí vlastní aplikace. Na druhou stranu si za zprostředkování účtuje zhruba 25 % z celkové částky zaplacené za každou jízdu a jeho nízké ceny se pak ve výsledku odráží i v relativně nízkých příjmech jeho řidičů. Po odečtení provizí a nákladů na provoz automobilu a dalších nákladů, řidič v konečném důsledku obdrží za svou jízdu jen zhruba 25-30 % z celkově vyúčtované částky. V extrémních případech jen 15 % nebo riskuje i ztrátu. Je tak otázkou, zdali přebytek spotřebitelů v podobě kvalitních a relativně levných služeb zprostředkovaných společnostmi, není ve skutečnosti ztrátou řidičů provozujících přepravu osob pro Uber.

Regulační východiska

Snahou je nalézt taková řešení, díky kterým bude možno i nadále případně i ve zvýšené formě využívat digitální technologie, přičemž vhodně nastaveným regulačním rámcem dojde k eliminaci negativních externalit. Nejzásadnější externalitou v tomto kontextu je patrně dopad na trh práce.

Před první průmyslovou revolucí byly vztahy velmi rozvolněné. Průměrný sedlák měl během žni mnohem víc práce, v zimě nepracoval prakticky vůbec. Takový přístup je lidem možná přirozenější než normální pracovní postup. Ten vede ke konfliktu systémů a zaručení rovného postavení. I proto byla od 19. století zaváděna určitá omezení této svobody s cílem znemožnit dětskou práci, práci za nízkou hodnotu či nastavení regulačního rámce sociálních, zdravotních a daňových odvodů. Nicméně při pohledu na platformu jako pouhého zprostředkovatele mezi dvěma subjekty, na úrovni svobodné vůle, se vracíme o několik set let zpátky dnešního právního i společenského režimu.

Hlavní otázkou tedy je, které subjekty sdílené ekonomiky dosahují vysoké nákladové efektivity a konkurenceschopnosti svých služeb díky novým technologiím nebo naopak díky chybějícím standardům či jejich částečnému pomíjení ze strany poskytovatelů, respektive zprostředkovatelů v rámci toho procesu. Úkolem regulace v tomto případě má být oddělení technologické přidané hodnoty od externalit na trhu práce i jinde (tedy vytěsňování nákladů spíše než vytváření nových hodnot).

Externality spojené s rozvojem sdílené ekonomiky se v určitém momentě mohou stát problémem pro samotné fungování ekonomiky a společnosti. Částečně to lze již dnes pozorovat u ubytovacího sektoru sdílené ekonomiky. Využívání veřejných služeb (např. osvětlení, dotované MHD, úklid města, atd.) nemusí být plně zajištěn, protože se část segmentu ubytovaných nepodílí na podpoře veřejných rozpočtů. Podobný problém platí rovněž pro sektor sdílené dopravy, který přispívá k opotřebení města a k jeho odpovídajícímu zaplnění zvláště v období špiček, aniž by se podnikatelské subjekty podílely na službách pro budování, opravy a udržování silnic či doplňkové infrastruktury. S přesunem právní

a hmotné odpovědnosti na malé subjekty pak souvisí vznik obrovských nákladů (především časových) jejich prostřednictvím pro celou společnost, které nejsou nijak kompenzovány.

Klíčovým prvkem při analýze či regulaci či alespoň monitorování sdílené ekonomiky je dostupnost dat. To platí zejména u dopravních služeb tzv. sdílené ekonomiky, dokládají to zkušenosti z jiných zemí.

Návrh možných přístupů k regulatornímu zakotvení služeb sdílené ekonomiky

Diskuse o povaze služeb sdílené ekonomiky často v absenci konkrétní legislativy sklouzává k prostému negativistickému postoji vůči sdíleným službám již dnes operujícím na trhu. Obvyklou reakcí pak bývá snaha tyto služby co nejrychleji podrobit regulaci. V mnoha případech tak, aby se na tyto služby, které ve srovnání s tradičními službami disponují odlišujícím prvkem, uplatnily stejné podmínky, jakým jsou vystaveny právě ony tradiční služby. Výsledkem je buď snaha o podrobení služeb současnému rámci, a tím zamezení dalšího růstu tohoto segmentu trhu ve prospěch zachování tradičních podnikatelských modelů často trpících regulatorními nedostatky. Nebo naopak ignorace předpisů ze strany aktérů sdílené ekonomiky, která má za následek vznik nerovného konkurenčního prostředí vůči tradičním poskytovatelům.

Ani jedna situace není a neměla by být vyhovující. Je proto zapotřebí učinit kroky, které by stanovily jasný právní rámec pro další směřování regulace sdílené ekonomiky. Cílem jakékoliv úpravy by mělo být především takové podnikatelské prostředí, které bude předvídatelnější a přívětivější, nikoliv však takové, které by hrálo ve výlučný prospěch jednoho či druhého modelu. Budoucí regulace musí brát v potaz specifika jednotlivých přístupů, a s tím spojenou rozdílnost práv a povinností, nebo naopak nastolit jednotné regulatorní prostředí pro všechny, které bude dostatečně flexibilní tak, aby obsáhlo i legitimní výhody, jež ze sdílené ekonomiky plynou a zejména pak umožnilo rychlý vstup a výstup z činnosti bez nadměrné administrativní zátěže.

Nabízejí se proto tři postupy, které budou předmětem politického rozhodnutí a měly by proto rovněž být předmětem dalšího rozpracování ze strany příslušných gesčních resortů:

- 1. Zachovat status quo, kdy je v důsledku interpretačních sporů až na soudní moci, aby rozhodla, zda a která služba naplňuje znaky podnikání či má charakter povolené či zakázané činnosti a zda a kteří aktéři z trojice poskytovatel – zprostředkovatel – uživatel vystupují jako podnikatelé. Tento přístup se však už v současnosti ukazuje jako nedostatečný. Neprojevuje dostatečnou flexibilitu při reakci na vývoj podnikatelského prostředí i každodenní reality, zejména pak změny v preferencích spotřebitelů/uživatelů co se týče služeb, které vyhledávají a používají.
- 2. Učinit dílčí změny právního prostředí spočívající buď v koncepčních změnách (např. dílčí změna definice podnikání, aby byly stanoveny přesnější mantinely mezi podnikáním a jinou výdělečnou činností/přivýdělkem, zejména s ohledem na uvolnění podmínky soustavnosti), či v jednotlivých sektorových změnách reagující na konkrétní nedostatky. Takový postup by umožnil alespoň dílčí reakci na probíhající změny v konkrétních problematických oblastech. I zde by však bylo žádoucí vyvarovat se reakčním snahám uzákonit zákazy nových postupů a na místo toho využít této příležitosti k přezkumu regulatorního prostředí v dílčích oblastech jako celku.
- 3. Komplexní zakotvení sdílené ekonomiky potažmo přivýdělku, který z ní může plynout na horizontální úrovni, stanovující obecný rámec nejen pro již existující služby, jež mohou být dále podrobeny regulaci formou konkrétní sektorově zaměřené legislativy (dobrým příkladem takového postupu z dosavadní praxe v tomto směru je činnost Ministerstva dopravy ve snaze najít nový právní rámec pro oblast taxislužeb, který by bral v potaz vývoj v oblasti osobní

silniční dopravy a reagoval i na vznik nových služeb), ale i pro služby, které mají potenciál teprve vzniknout. V ideálním případě by došlo ke stanovení hranice (určené finančně, časově či jinak), která by umožnila jednotlivým aktérům volně přecházet mezi „přivýdělkem“ a podnikáním při jejím překročení. Takový postup by umožnil zjednodušený přístup na trh zejména pro poskytovatele služeb, kteří by pouze v případě, že překročí nastavenou hranici, byli podrobeni pravidlům vyplývajícím pro podnikatele. Pro uživatelskou přívětivost celého systému je žádoucí, aby vznikl přinejmenším obecně a volně přístupný portál umožňující jednotlivým aktérům na základě jimi poskytnutých údajů zjistit, kdy a jaké povinnosti pro ně z jejich momentálního postavení vyplývají. Ideální se však jeví komplexní technologické řešení ze strany státu, které by šlo ruku v ruce s digitalizací a umožnilo by automaticky upozorňovat na přechod mezi jednou a druhou kategorií na základě dat poskytnutých poskytovateli a zprostředkovateli v rámci informační povinnosti podepřené technologickým řešením. Podobný postup v současnosti existuje v Estonsku, kde daňová správa automaticky dostává informace od konkrétního zprostředkovatele.

Tento analytický podklad má za cíl dále rozvíjet diskuzi o ekonomických souvislostech tzv. sdílené ekonomiky a roli digitálních platforem. Nastíněny jsou základní modely pro možné právní ukotvení sdílené ekonomiky v prostředí ČR. Na tomto místě je příznačné zmínit, že tento materiál by neměl být považován za oficiální postoj vlády ČR, ba naopak jedná se o vlastní názory a zkušenosti analytiků, které by měly vládě pomoci při jejím rozhodování, jak se ke sdílené ekonomice postavit.

Obsah

| | |
|---|-----------|
| Východiska a shrnutí | 1 |
| Obsah | 6 |
| Úvod | 8 |
| Procesně právní analýza | 9 |
| Definice | 11 |
| Vymezení pojmu sdílená ekonomika | 11 |
| Sdílená ekonomika | 11 |
| Zprostředkující subjekt | 13 |
| Poskytovatel | 14 |
| Uživatel | 14 |
| Doplňkové definice aktérů sdílené ekonomiky | 15 |
| Prosumer | 15 |
| Spotřebitel | 15 |
| Podnikatel | 16 |
| Typologické rozlišení druhů platforem | 16 |
| Kapitálové platformy | 16 |
| Pracovní platformy | 17 |
| Platformové podniky | 17 |
| Právní aspekty sdílené ekonomiky | 18 |
| Podnikatel a podnikání ve vztahu ke sdílené ekonomice | 18 |
| Modelové zakotvení | 20 |
| Nulová varianta | 20 |
| Varianty redefinice podnikání | 21 |
| Varianty obecného či specializovaného přístupu | 24 |
| Kombinovaný model | 25 |
| Závěry pro legislativní zakotvení | 27 |
| Ekonomické principy sdílené ekonomiky | 29 |
| Rešerše ekonomické literatury ke sdílené ekonomice a digitálním platformám | 29 |
| Konceptuální ekonomický model sdílené ekonomiky (model CMCE) | 33 |
| Faktory vedoucí k růstu sdílené ekonomiky | 36 |
| Základní věcné a ekonomické aspekty služeb sdílené ekonomiky | 38 |
| Vybrané sektory sdílené ekonomiky | 40 |
| Cestovní ruch a sdílené ubytování | 40 |
| Ekonomická analýza sdíleného ubytování v Praze | 44 |

| | |
|---|-----------|
| Doprava | 60 |
| Společnost Uber | 62 |
| Společnost Uber ve světě | 62 |
| Uber v Praze | 68 |
| Ostatní rozvíjející se sektory sdílené ekonomiky | 72 |
| Sdílené finance | 72 |
| <i>Závěry sektorové ekonomické analýzy</i> | 77 |
| Airbnb | 77 |
| Uber | 78 |
| Dostupnost analyticky využitelných dat | 80 |
| Ostatní sektory | 80 |
| <i>Doporučení vyplývající z analýzy a diskuzí s aktéry na trhu i zástupci státní správy</i> | 81 |
| Legislativní a regulatorní doporučení | 81 |
| Doporučení ke zdaňování příjmů ze služeb spadajících do odvětví sdílené ekonomiky | 83 |
| Doporučení k systému vzdělávání a informovanosti veřejnosti | 84 |
| Doporučení k provedení opatření v oblasti zaměstnaneckých vztahů | 84 |
| Doporučení pro další práce jednotlivých rezortních orgánů vedoucích k celistvému regulatornímu ukotvení sdílené ekonomiky | 84 |

Úvod

Tato analýza byla zpracována pro potřeby ÚV ČR. Materiál obsahuje jednak část popisující procesně právní aspekty fungování sdílené ekonomiky, tak i část ekonomicky věcnou, a to včetně sektorové analýzy dopravního a ubytovacího sektoru.

Předložená analýza se pokouší začlenit jednotlivé aspekty ekonomiky digitálních platforem do CMCE modelu (Conceptual Model of Collaborative Economy), mapuje či alespoň odhaduje současný stav hlavních segmentů sdílené ekonomiky v ČR především se zaměřením na oblast ubytování a dopravy. Ostatní segmenty, které nejsou hlavním předmětem z pohledu této analýzy, jsou alespoň rámcově zpracovány v kapitole ostatní sektory. Tento analytický materiál se soustředí na ekonomickou a právní stránku fungování sdílené ekonomiky a digitálních platforem, přičemž vymezuje a odhaduje současné ekonomické ukazatele jako tržby, velikost trhu a další. Dále se alespoň rámcově pokouší naznačit vývoj hlavních trendů v čase a možné směřování a růst sdílené ekonomiky do budoucna. Do jisté míry jsou rozpracovány i některé aspekty spojené s fiskální rolí státu, jako je odvod daní, sociálního a zdravotního pojištění, poplatků či jiných prostředků, jež jsou příjmy veřejných rozpočtů.

Analytický materiál bude předložen vládě ČR v průběhu měsíce července 2017. Jeho povaha je převážně deskriptivní, přičemž obsahuje varianty možného legislativního ukotvení sdílené ekonomiky. Ty by měly být vnímány spíše jako scénáře pro možné zachycení fenoménu sdílené ekonomiky, nežli jako konkrétní doporučení směřující k vládě ČR. Tyto scénáře jsou je obecným rámcem, jak je možno pokračovat z pozice vlády ČR, ale zároveň je nutno je šířeji rozpracovat za pomoci jednotlivých ministerstev dle jejich gesce a doplnit je o konkrétní kroky.

Podstatnou výzvou při psaní této analýzy byla špatná dostupnost či dokonce nedostupnost dat týkajících se služeb sdílené ekonomiky. Tato skutečnost je dána několika faktory. Sdílená ekonomika a digitální platformy jsou poměrně novým fenoménem, který se v celé řadě atributů vymyká zachycení klasickými metrikami statistických úřadů. Svou roli v této věci hraje i disruptivní povaha fenoménu sdílených služeb, skutečnost, že k poskytování těchto služeb dochází skrze digitální distribuční kanály umožňující šíření bez ohledu na geografické hranice či nedostatečné legislativní ukotvení, a s ním související nevymahatelnost informační povinnosti vůči společnostem zprostředkující služby sdílené ekonomiky. Specifickým faktorem, který hraje zásadní roli v tomto ohledu je rovněž i svébytná politika zveřejňování informací některých společností poskytujících služby sdílené ekonomiky (jmenovitě Uber a Airbnb), které primárně těží z regulatorní arbitráže a nedostatečného právního ukotvení a nemají tak na zveřejňování údajů o své činnosti větší zájem.

Autoři této studie by rádi poděkovali kolektivu Technologické agentury ČR, za jehož přispění byly v rámci programů Beta a Beta 2 realizovány projekty, které se významnou mírou podílely na vytvoření datové základny pro tuto studii. Poděkování samozřejmě patří i řešitelům těchto projektů a všem, kteří se na nich podíleli. Další poděkování patří ochotným a aktivním řidičům taxislužeb a také některým z jejich nadřízených, kteří pomohli alespoň rámcově zmapovat jejich sektor v rámci Prahy.

Procesně právní analýza

Sdílená ekonomika sama o sobě nepředstavuje nový fenomén. Sdílení se v lidské společnosti vyskytuje od nepaměti. Jeho předpokladem je existence jistého statku (popř. potenciální kapacity služby), ochota tento statek či službu poskytnout jinému uživateli ze strany jejího vlastníka (ať už z důvodu, že je není schopen po dobu její životnosti plně využít, nebo i se záměrem takto činit) a existence subjektu, který má zájem takový statek či službu využít, a to bezplatně nebo za úplatu. Pozitivem tohoto přístupu k využívání statků či služeb je jednoduchost transakce, nepatrné transakční náklady, pružnost a důvěra mezi partnery sdílení².

K rozvoji sdílené ekonomiky jako alternativy k tradičním způsobům prodeje či leasingu zboží a služeb došlo primárně vlivem rozvoje moderních informačních a komunikačních technologií a především také s rozšířením internetu ve spojení s digitálními platformami. Digitální platforma (někdy také online platforma) představuje prostor v digitálním světě, v rámci kterého se setkává nabídka a poptávka vzájemně neznámých subjektů online, což jim umožňuje účastnit se sdílení i mimo prostor uzavřené rodinné či sousedské komunity. Právě tento prudký a nepředvídatelný rozvoj technologií přinesl zintenzivnění vzájemných kontaktů, což napomohlo rozšíření sdílené ekonomiky jako nové formy poskytování služeb a postavil nejen ČR před nemalé legislativní výzvy.

Mezi další významné faktory současného rozvoje sdílené ekonomiky se řadí i částečná změna životního stylu a žebříčku hodnot zejména mladé generace, kdy je pro mnoho lidí přijatelnější mít operativní přístup k produktu, výrobku nebo službě, když ji potřebují, než aby ji vlastnili. Existuje zde tedy jistý posun od práva vlastnického k právu uživatelskému. Je samozřejmě otázkou, nakolik je tento posun příkladem změny životního stylu mladší generace a nakolik je to výsledkem současné ekonomické situace. Rozvoj sdílené ekonomiky a změna v chování spotřebitelů se shoduje s počátkem světové ekonomické krize v roce 2008.

Pro sdílenou ekonomiku je v současné době příznačná nižší míra právní regulace, v které se její účastníci pohybují, neboť se z legislativního pohledu jedná o nový fenomén, se kterým je nutné se vyrovnat. Tato míra regulace je jedním z nejvýznamnějších pozitiv, ale současně i negativ sdílené ekonomiky, a proto je třeba v případě její regulace postupovat obezřetně. Na jedné straně stávající situace vyhovuje účastníkům sdílené ekonomiky i zprostředkujícím firmám, neboť jim umožňuje snazší přístup na trh a využití statků, které by jinak ležely ladem. Na druhou stranu vyvolává otázky z pohledu daňové správy, bezpečnosti, dodržování hygieny, respektování dohodnutých podmínek transakce, možnosti reklamování, vymáhání náhrady škody, atd.

Ačkoliv je na sdílenou ekonomiku obecně nahlíženo jako na alternativní distribuční a uživatelský model, vystupuje často též jako konkurenční alternativa k subjektům nabízejícím distribuci a užívání produktů a služeb tradičním způsobem. Tradiční etablované ekonomické subjekty pak poukazují na to, že nové subjekty sdílené ekonomiky využívají nedostatečného právního zakotvení a nedostatečné regulace, a vyhýbají se tak plnění některých povinností, především pak zdanění. Díky této skutečnosti jsou subjekty sdílené ekonomiky schopny poskytovat výhodnější ceny, což jim na trhu poskytuje jistou konkurenční výhodu.

Nezanedbatelným pozitivním rysem sdílené ekonomiky je její ekologický aspekt, neboť pro uspokojení určitého rozsahu potřeb je třeba méně materiálních statků, což v důsledku šetří spotřebu materiálu i energií.

² VEBER, J.; KRAJČÍK, V.; HRUŠKA, L. a kol. (2016) Sdílená ekonomika. Praha: VŠPP, str. 5, zpracováno pro potřeby ÚV ČR

Samotné služby fungující na principu sdílení vznikly z poptávky spotřebitelů a jsou poskytovány zejména spotřebiteli na bázi tzv. peer-to-peer vztahů. Za podnět pro vznik sdílené ekonomiky lze považovat nedostatek jistých druhů služeb či nedostatek flexibility služeb již operujících na trhu. Vznik flexibilní formy poskytování služeb je tak v mnohém pro spotřebitele přínosem, ačkoliv beze sporu přináší pro účastníky jednotlivých vztahů i negativa. Tato flexibilita úzce souvisí s výše zmíněným současným stavem regulace. Je zřejmé, že bez vyhodnocení toho, jak k tomuto ekonomickému faktu přistoupit a jak jej navázat na současný legislativní rámec, by Česká republika nadále zůstala v neutěšené situaci, kdy na trhu reálně existují subjekty, jejichž aktivita nutně nemá oporu v právním řádu, aniž by ale šlo jednoznačně říci, že jednají nezákonně.

Evropská komise k tomuto fenoménu vydala 2. června 2016 června sdělení, ve kterém doporučuje určitý postup a vyzdvihuje přínos, který tento segment může mít pro růst ekonomiky na celoevropské úrovni. Právě forma tohoto aktu, tj. sdělení, je důležitá. Komise záměrně nepřistoupila k závaznému aktu, ale omezila se na představení návrhu, jak se k této problematice postavit.

Česká republika není zdaleka jediným státem, který se této problematice věnuje. Dosavadní reakce ze zahraničí znějí veskrze pozitivně. Členské státy Evropské unie vidí sdílenou ekonomiku jako příležitost. V současnosti jako společnost stojíme na pomyslném rozcestí, buďto se tomuto fenoménu podřídneme, nebo mu budeme klást regulatorní překážky. Třetí cesta, tj. ignorace a pokračování v zaběhlých strukturách jen oddálí okamžik, kdy budeme muset přistoupit ke konkrétnímu rozhodnutí. Je však třeba si uvědomit, že sdílená ekonomika ignorováním nezmizí, bude se vyvíjet dále, přičemž se stane hůře uchopitelnější z regulatorního hlediska.

Je zapotřebí nalézt způsob, jak zajistit koexistenci nových a tradičních modelů, aniž by došlo k diskriminaci pomyslných stran. Zásadní je, abychom správně vnímali rozdíl v profesionální a neprofesionální povaze poskytování služeb. Přičemž je třeba účinně rozlišit, co ještě je a může být považováno za neprofesionální službu a co je již podnikáním. Právě profesionalita poskytování služeb totiž může být považována za pomyslnou hranici mezi těmito modely. Se sníženou profesionalitou a nižším rozsahem poskytovaných služeb jsou rovněž spojeny i snížené nároky na tyto služby. Uživatelé si vybírají sdílené služby s vědomím odlišných podmínek. Sami si jsou vědomi, že služby sdílené ekonomiky ve většině případů nejsou poskytovány profesionály a sami se rozhodnou takovou službu využít se všemi jejími riziky. Mají v tyto služby důvěru ne proto, že jsou poskytovány profesionály, ale proto, že jejich poskytovatelé byli ověřeni jinými uživateli v rámci hodnotícího systému. Právě to zakládá věrohodnost služeb sdílené ekonomiky. Navíc je nutné klást důraz na to, kdo je skutečným aktérem v rámci sdílené ekonomiky a kdo se za něj pouze vydává a vyhýbá se tak svým zákonným povinnostem souvisejícím s jeho podnikáním. To vše by mělo být děláno s odkazem na sdílenou ekonomiku a na současný stav její regulace.

Definice

Vymezení pojmu sdílená ekonomika

Sdílená ekonomika

Univerzálně platná definice pojmu sdílená ekonomika v tuto chvíli neexistuje, neboť u odborné veřejnosti prozatím nedošlo ke konsensu a přijetí všeobecně uznávané definice. Pro účely této analýzy vycházíme z následujícího pojetí sdílené ekonomiky:

Sdílená ekonomika představuje ekonomický ekosystém založený na sdílení lidských a přírodních zdrojů, který zahrnuje vytváření hodnot, produkci, distribuci, obchod a spotřebu zboží a služeb různými lidmi a organizacemi

Sdílenou ekonomikou, neboli tzv. *sharing economy* rozumíme sdílení skupinových statků různými uživateli, kteří se finančními platbami podílí na jejich financování majitelem.³ Tento pojem byl poprvé použit v roce 2008 pro označení modelu podnikání postaveného na principech sdílení, pronájmu a výměny majetku či systém, který umožňuje využít nedotčený potenciál specifických statků a zjednodušit přístup k těmto statkům. Je to sociálně – ekonomický ekosystém založený na sdílení lidských a přírodních zdrojů, který zahrnuje vytváření hodnot, produkci, distribuci, obchod a spotřebu zboží a služeb různými lidmi a organizacemi⁴. Obecně vzato se jedná o ekonomický model, kdy se prostřednictvím technologických platforem propojují dodavatelé ochotní pronajmát svá aktiva se spotřebiteli, kteří mají zájem o dočasné použití těchto aktiv⁵. Typickým nástrojem pro přístup k daným technologickým platformám, který propojuje spotřebitele s dodavatelem, bývá aplikace pro mobilní zařízení. Zásadní roli v tomto směru hraje digitalizace podmíněná růstem komunikačních technologií a masového rozšíření internetového připojení nejen na pracovištích a v domácnostech, ale především na mobilních zařízeních. **Nicméně ne všechny platformy a jejich zprostředkovatelé, které se za sdílenou ekonomiku označují, naplňují její definici.**

Klasické tržní modely jsou založeny na převodu vlastnictví konkrétního statku mezi dvěma osobami. Tento převod může proběhnout za úplatu (ať již peněžní, či výměnou za jinou věc), či bezúplatně (darování). Sdílená ekonomika má jiné východisko. Podstatou celého systému je tzv. P2P vztah, který představuje přímé propojení osob na poptávkovém a nabídkovém řetězci, jež si vzájemně skrze zprostředkovatelské digitální platformy poskytují služby. Charakteristickým rysem sdílené ekonomiky je přitom fakt, že transakce v rámci ní prováděné nezahrnují změnu vlastnictví a mohou být prováděny za účelem zisku či neziskově.

Důvody úspěchu sdílené ekonomiky

Úspěch sdílené ekonomiky je nutné hledat v tom, že pro řadu jejich uživatelů je přístup ke zboží a službám v podobě, v jaké je nabízí sdílená ekonomika, výhodnější, než jejich samostatné vlastnění. Vlastníkovi statku umožňuje využít jeho nadbytečnou kapacitu, ať už se jedná o jeho čas, produkt nebo prostor. Na

³ VORLÍČEK, J.: Sdílená ekonomika, Makroekonomický pohled, interní materiál VŠPP Praha 2016

⁴ MATOFSKA, B.: What is the Sharing Economy? 01/01.9/2016

⁵ VEBER, J.; KRAJČÍK, V.; HRUŠKA, L. a kol. (2016) Sdílená ekonomika. Praha: VŠPP, str. 8, zpracováno pro potřeby ÚV ČR

druhé straně tohoto vztahu se nachází uživatel, který, byť jen krátkodobě, potřebuje to, co má jiný v přebytku. Sdílená ekonomika tedy umožňuje oběma subjektům vzájemně uspokojit potřeby. Tito aktéři se setkávají nikoliv v rámci tradičních obchodních kanálů, ale za využití výše uvedených digitálních platforem. Motivací k účasti na sdílení je výhodnost transakcí prostřednictvím sdílení ve srovnání s tradičními způsoby distribuce a užívání věci. Tyto výhody mohou být ekonomického charakteru, ale stejně tak se může jednat o zážitek z netradiční formy provedení transakce či jiný, pro některé uživatele například jistý ekologický aspekt jejich spotřeby. Spotřebitel nemusí investovat do vlastnictví a údržby statku, může-li k němu získat přístup za poplatek na dobu, po kterou jej potřebuje. Stejně tak na druhé straně může vlastník statku využít zcela jeho potenciál, např. jedná-li se o sdílení osobního automobilu a tím pokrýt část nákladů na jeho pořízení či provoz. Sdílení statků rovněž úzce souvisí se změnou v chování a přístupu spotřebitelů k vlastnictví statků. To již nehraje tak silnou roli jako dříve.

Tabulka 1 – Známé příklady tzv. sdílené ekonomiky a digitálních platforem

| Statky | Sektor | Mezinárodní | Domácí |
|-----------------|--|--|--|
| Hmotné | Doprava Ubytování | Uber Taxify Airbnb | Liftago Rekola |
| Nehmotné | Finanční – crowdfunding, P2P lending Služby – profesionální, osobní Vzdělávání | Kickstarter Indiegogo LendingClub Innocentive TaskRabbit Coursera Khan Academy | Zonky Seduo Nostis LidskáSíla.cz Doginni |

Poznámka: Výklad pojmu digitální platformy může být velmi široký a často zahrnuje jak čistě podnikatelské aktivity, tak ty spadající do oblasti sdílené ekonomiky (tj. jak „pravé,“ tak tzv. sdílené ekonomiky). Hranice mezi digitální platformou a sdílenou ekonomikou není vždy zcela zřejmá. Výše zmíněné příklady v tabulce na to poukazují.

Teoretická východiska sdílené ekonomiky

Model sdílení výrobků a služeb je založený na sdílení statků obvykle v osobním vlastnictví, kdy osoba nabízí svůj statek nebo poskytnutí služby bezúplatně či za úplatu jiné osobě, zejména formou online spojení nabídky a poptávky (sdílení, a tedy i sdílená ekonomika, vyžaduje statky s nerivalitní spotřebou)⁶. Ty se dělí na **paralelní** (statek může v témže okamžiku užívat více jedinců) a **sériové** (statek může užívat více jedinců postupně v čase). Oproti tomu stojí tradiční model transakce a užívání (transparentní subjekt, fyzická nebo právnická osoba vlastníci živnostenské nebo jiné oprávnění, popř. i licenci, vedoucí účetnictví, platící daně, dodržující předepsané bezpečnostní, hygienické a další předpisy, poskytuje prodej či pronájem výrobku a služby tradičními distribučními cestami a postupy)⁷.

Pro potřeby této studie je kritériem pro klasifikaci do kategorie sdílené ekonomiky primární poskytování služeb skrze propojení spotřebitelů (zpravidla peer-to-peer, v

⁶ Na rozdíl od rivalitních statků (čistě statky), které nemohou být sdíleny (např. rohlík), rivalita v jejich spotřebě vylučuje sdílení.

⁷ VEBER, J.; KRAJČÍK, V.; HRUŠKA, L. a kol. (2016) Sdílená ekonomika. Praha: VŠPP, str. 7, zpracováno pro potřeby ÚV ČR.

různých obdobích tj. např. forma spotřebitel-spotřebitel, dále jen P2P) nebo podnikatele a spotřebitele skrze pokročilou digitální platformu. Přičemž ve druhém případě se jedná o tzv. sdílenou ekonomiku, kdy jeden ze subjektů nabízí (nebo zprostředkovává) druhému službu za úplatu za účelem dosažení zisku.

Alternativní pojmenování
fenoménu Sdílené
ekonomiky

Ozývají se hlasy, že sdílená ekonomika není zcela přesný termín pro fenomén, který nyní pozorujeme. Jako přesnější termín je udávána tzv. **přístupová ekonomika⁸(Access Economy)**. Autorky vědeckého článku (The Sharing Economy Isn't About Sharing at All) argumentují tím, že pro obchodní model, kdy jsou věci a služby obchodovány na základě přístupu, je rozhodný spíše moment přístupu samotného, než vlastnictví. Sdílení vnímají jako formu samostatné sociální výměny probíhající mezi lidmi v rámci uzavřených sociálních skupin (sousedé, rodina). V případě, že se účastníci sdílení navzájem neznají, nejde o sdílení v pravém slova smyslu. Spotřebitel v roli uživatele platí jistý poplatek zprostředkovatelům za umožnění přístupu ke zboží či službě někoho jiného. Jde zcela jistě o model ekonomické výměny, kdy transakce má utilitární, nikoliv sociální charakter. Další definici nabídl právník Rick Falkvinge, jedná se o tzv. **ekonomiku hejna much** (Swarm Economy). Ta je založena na decentralizaci a oslabování síly velkých subjektů, kdy díky rozvoji technologií mizí poptávka po klasických obchodních modelech.⁹ Alternativním výrazem pro sdílenou ekonomiku je též **ekonomika cirkulační** (Circular Economy). Ta vyzdvihuje její pozitivní ekologické aspekty a šetření zdrojů.¹⁰ Zcela zaměnitelně se užívá pojmu **spoluspotřebitelství**, neboli tzv. Collaborative Consumption. To vymezuje hospodářskou a sociální činnost, jejímž základem jsou online transakce.¹¹ Ačkoliv byl termín Sharing Economy v roce 2015 zaveden do slovníku Oxford English, tak se ve stejném či obdobném významu užívá i řada dalších termínů jako „peer economy“, „on-demand economy“, „pooling economy“ či „gig economy“.

Definice sdílené
ekonomiky a jejích
účastníků –
poskytovatele, uživatele
a zprostředkovatele

Na evropské úrovni přispěla k definování tohoto nového sociálně-ekonomického jevu Evropská komise, která sdílenou ekonomiku chápe jako „*obchodní modely, v nichž jsou činnosti usnadňovány platformami pro spolupráci, které vytvářejí otevřený trh pro dočasné využívání zboží nebo služeb poskytovaných často soukromými osobami.*“ Napříč definicemi sdílené ekonomiky pracujeme se třemi kategoriemi aktérů, kteří jsou účastníky směnných vztahů v rámci ekonomiky sdílení¹². Jedná se o:

Zprostředkující subjekt

Role zprostředkujících
subjektů

Důležitou roli na poli rozvoje sdílené ekonomiky mají tzv. **zprostředkující subjekty**, které umožňují spojení vlastníků a spotřebitelů. Zprostředkovatelé musí splnit minimálně následující předpoklady: musí permanentně vyhledávat a disponovat

⁸ ECKHARDT, G. M. BARDHI, F.: The Sharing Economy Isn't About Sharing at All. Harvard Business Review, 2015-01-28. Retrieved 2015-07-11.

⁹ <https://falkvinge.net>.

¹⁰ GUARDA, D.: Circular Economy and A Blockchain Driven Sharing Economy? Blockchain 07/08/2016

¹¹ VEJBER, J.; KRAJČÍK, V.; HRUŠKA, L. a kol. (2016) Sdílená ekonomika. Praha: VŠPP, str. 9, zpracováno pro potřeby ÚV ČR.

¹² Evropská komise: A European agenda for the collaborative economy. 02/06/2016.

dostatečnou kapacitou nabídek sdílení (např. bytů, aut, osob ochotných nabídnout svůj čas), dále musí zabezpečit snadnou, rychlou a spolehlivou cestu, jak umožnit vzájemnou komunikaci potenciálních partnerů před a po uzavření kontraktu a konečně musí být schopni vynutit a zajistit kontrolu kontraktu, zamezit nekalému jednání, např. zabezpečit příslušné platby, apod.¹³ Zprostředkující subjekt zabezpečuje spojení vlastníků a spotřebitelů obvykle prostřednictvím digitální platformy, která představuje prostor v digitálním světě, v rámci kterého se setkává nabídka a poptávka vzájemně neznámých subjektů, která jim umožňuje účastnit se sdílení i mimo prostor uzavřené rodinné či sousedské komunity např. mobilní aplikace. Jde o dislokovaná centra umožňující okamžité propojení napříč různými účastníky trhu. Ta jsou pro oblast sdílené ekonomiky typická a z velké části i podmiňují jejich růst a funkci. V praxi se vyskytuje nejčastěji jako online aplikace, kterou je možné nahrát do moderních komunikačních prostředků, především chytrých mobilních zařízení.

Takové zprostředkování je činěno buďto čistě ve formě C2C či P2P¹⁴ (consumer-to-consumer, nebo též P2P – peer-to-peer, spotřebitel vůči spotřebiteli), kdy je role digitální platformy vyloženě zprostředkovatelská, či ve formě C2B2C (consumer-to-business-to consumer). Model C2B2C je charakteristický tím, že digitální platforma nejen že zprostředkovává danou službu mezi poskytovatelem a uživatelem, ale rovněž stanoví podmínky takového zprostředkování (např. cenu, za kterou bude služba poskytnuta).¹⁵

Poskytovatel

Poskytovatelem je osoba, jež vlastní, či disponuje statkem a aktivně jej sdílí

Poskytovatelem služeb nebo statků je osoba, jež vlastní nebo disponuje aktivy, zdroji, časem či dovednostmi a aktivně je sdílí za účelem přivýdělku či snížení svých nákladů. Poskytovatelem může být jednak osoba soukromá, která nabízí příležitostně své služby (tzv. peer) nebo osoba jednající v rámci výkonu svého povolání (tj. profesionální poskytovatel služeb).

Uživatel

Uživatel je osoba, která užívá statku poskytovatele

Uživatelem je osoba, která využívá služeb poskytovaných poskytovatelem. Ve svém důsledku lze o uživateli uvažovat jako o jakémsi kvazispotřebiteli, který by měl být chráněn právem.

Důvodem pro to je definice spotřebitele v občanském zákoníku (viz níže). Vztah dvou nepodnikajících osob uzavírajících mezi sebou smlouvu prostřednictvím platformy nelze považovat za vztah podnikatel – spotřebitel. Spíše je třeba uvažovat o určité ochraně obou smluvních stran kvůli určité absenci informační

¹³ VEBER, J.; KRAJČÍK, V.; HRUŠKA, L. a kol. (2016) Sdílená ekonomika. Praha: VŠPP, str. 9, zpracováno pro potřeby ÚV ČR

¹⁴ Pojem peer-to-peer, P2P, nebo též person-to-person má původ v informace. Počítačové sítě peer-to-peer slouží k přímému sdílení dat bez prostředníka.

¹⁵ Přitom je důležité řádně odlišovat formy poskytování služeb P2P/C2C (ryzí sdílení) od služeb B2C či C2B které se svou povahou již blíží podnikatelské činnosti

transparentnosti na obou stranách dané tím, že smluvní strany se navzájem neznají a v některých případech se ani osobně nemohou poznat.

Doplňkové definice aktérů sdílené ekonomiky

Specifický status sdílené ekonomiky si žádá doplňkové definice pro aktéry sdílených služeb

Složitost vztahů mezi účastníky sdílené ekonomiky a zažitý legislativní rámec, který neodpovídá účelům poskytování služeb tak specifického rázu jako je sdílená ekonomika, si vyžadují doplňkové definice účastníku této formy poskytování služeb. Při definování aktérů sdílené ekonomiky ve světle současné legislativní úpravy je tedy potřeba zohlednit speciální postavení služeb sdílené ekonomiky, které se vymykají klasické formě poskytování služeb s podnikatelskou povahou.

Prosumer

Pojem prosumer označuje aktéra v rámci sdílené ekonomiky, jehož pozice je na pomezí mezi podnikatelem a spotřebitelem

Pro doplnění definice aktérů sdílené ekonomiky se nabízí vyzdvihnout pojem „**prosumer**“, který se snaží shrnout zvláštní povahy účastníků služeb sdílení, jež jsou mnohdy na pomezí mezi klasickým legislativním pojetím podnikatele a spotřebitele.¹⁶ Zvláštní kategorie „prosumera“ je specifická tím, že by se k ní měly vázat jak povinnosti (např. pojištění odpovědnosti) nastavené pro poskytovatele, tak práva (kategorie práv na ochranu spotřebitele), která jsou zaručena klasickým spotřebitelům čili uživatelům.

Je však přitom třeba mít na mysli, že hranice mezi kategoriemi podnikatel, spotřebitel, prosumer je velmi tenká, a má více rovin. Tak například tzv. prosumer může být v postavení spotřebitele vůči podnikateli (vůči platformě, která zprostředkovává za úplaty), zatímco vůči druhé straně smlouvy může být jak v postavení spotřebitele (pokud činnost druhé strany vykazuje známky podnikání), nebo v postavení podnikatele (pokud jeho činnost vykazuje známky podnikání).

Spotřebitel

Spotřebitel je osoba, která při uzavírání a plnění smlouvy nejedná v rámci své podnikatelské činnosti.

Definice spotřebitele je obsažena v zákoně č. 89/2012 Sb., občanském zákoníku (dále jen „ObZ“), který říká, že spotřebitelem je každý člověk, který mimo rámec své podnikatelské činnosti nebo mimo rámec samostatného výkonu svého povolání uzavírá smlouvu s podnikatelem nebo s ním jinak jedná (§ 419 ObZ). Spotřebitelem je tedy ten, kdo služby nebo věci nakupuje od podnikatele. Spotřebitelem může být pouze člověk. Není tedy možné vztáhnout ochranu mu poskytovanou na právnické osoby. Spotřebitelem bude ten, kdo jedná za účelem osobní potřeby ve smyslu potřeby své, ale i spotřeby jiných osob, například jeho dětí, manžela, rodiny. Za spotřebitele může být považován i nepřímý zástupce, nečiní-li tak opakovaně a za úplatu. Pouhá skutečnost, že subjekt má i určité zkušenosti a znalosti neznamena, že nejedná jako spotřebitel. Při posuzování zda se jedná o spotřebitele, není rozhodující pouze formální postavení stran (spotřebitel ve formálním smyslu), ale i jejich faktické vystupování (spotřebitel v materiálním smyslu).

Evropský výboru regionů v svém dokumentu Místní a regionální rozměr ekonomiky sdílení vyslovil názor, že hlavním subjektem ekonomiky sdílení již není

¹⁶ Nejedná se však o ustálený pojem a objevuje se i ve vícero významových variantách.

„spotřebitel“, který chce něco vlastnit nebo koupit službu, ale spíše občan, obyčejný člověk, uživatel, tvůrce, výrobce, autor, návrhář, spolupracovník, digitální řemeslník, městský zemědělec, usilující o přístup ke službě nebo majetku, které potřebuje k uspokojení některých svých potřeb¹⁷.

Podnikatel

Podnikatelem je ten, kdo provozuje podnikatelskou činnost samostatně, na vlastní účet a odpovědnost, živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku.

Podnikatelem je ten, kdo provozuje podnikatelskou činnost, přičemž tato činnost je v ObZ definována jako samostatná výdělečná činnost vykonávaná na vlastní účet a odpovědnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku. Osoba, která takovou činnost vykonává, je považována se zřetelem k této činnosti za podnikatele (§ 420 odst. 1 ObZ). Za podnikatele se dále ve vztahu ke spotřebitelům považuje při uzavírání smluv i každá osoba, pokud takovou smlouvu uzavírá v souvislosti se svou vlastní obchodní, výrobní nebo obdobnou činností či samotným výkonem svého povolání (§ 420 odst. 2 ObZ). Taková činnost se totiž vůči spotřebiteli může jevit jako podnikání, i když některý znak nutný pro podnikání chybí např. záměr soustavnosti, záměr dosažení zisku či výkon živnostenským či obdobným způsobem. Podnikání není vázáno na dovolenost, tj. na to, že ten, kdo podniká, má k podnikání příslušné podnikatelské oprávnění, je-li vyžadováno. Občanský zákoník stanoví, že ten, kdo podniká ve smyslu § 420 odst. 1 ObZ je podnikatelem bez ohledu na to, zda potřebné podnikatelské oprávnění má či zda k dané činnosti žádné podnikatelské oprávnění potřeba není. Pro posouzení, zda konkrétní činnost je podnikáním či nikoli, tedy rozhoduje fakticita výkonu takové činnosti, nikoli zda pro konkrétní případ byla povolena. Podmínka obecné dovolenosti však musí být vždy splněna (je-li některá činnost zákonem zcela zakázána, např. obchod s drogami apod. nemůže být tato činnost podnikáním ve smyslu § 420 ObZ).

Typologické rozlišení druhů platforem

Platformy sdílené ekonomiky dělíme na dvě hlavní skupiny – kapitálové a pracovní

Jak vyplývá z výše uvedené definice, oblast kterou pro účely této analýzy nazýváme „sdílenou ekonomikou“, představuje rozmanitou a rychle se rozvíjející část ekonomiky, jež nelze zahrnout do jednoho odvětví. Nabízí však alespoň základní dělení, které může diskuzi o sdílené ekonomice usnadnit a poukázat na zásadní rozdíly, jež je nutné vnímat v kontextu této problematiky.

Kapitálové platformy

Kapitálové platformy představují model sdílení statků

Vycházíme-li ze základního významu slova sdílet, nutně je třeba mluvit právě o takových platformách, pro něž je základním definičním znakem sdílení určitého statku. Přesněji řečeno, jedná se o sdílení statku, který není z libovolného důvodu využit a o následný pokus o maximalizaci takového využití. V této podobě je tak možno hovořit o sdílené ekonomice, která se nejvíce přibližuje základním ideovým a filozofickým východiskům této oblasti. Jedná se například o služby platformy Airbnb, kde poskytovatelé uživatelům umožňují využití obytných prostor, které by

¹⁷ Výbor regionů EU: Komise pro hospodářskou politiku: Místní a regionální rozměr ekonomiky sdílení, 2015, str. 2.

jinak zůstaly buď zcela nevyužity, či by nedosáhly využití celého jejich potenciálu. Rovněž se jedná např. o služby úvěrového typu poskytované platformou Zonky, umožňující pohyb volných finančních prostředků mezi poskytovateli¹⁸ na jedné straně vztahu, a uživateli poptávajícím takové prostředky na straně druhé.

Pracovní platformy

Pracovní platformy představují model sdílení času jednotlivce – tedy poskytování služeb

Pracovní platformy vychází nápodobně z idey sdílení, avšak v poněkud abstraktnějším smyslu. Předmětem sdílení zde nejsou ladem ležící statky, ale přebytečný čas, který jednotlivec vlastní a poskytuje nad rámec své standardní, výdělečné činnosti. Z tohoto důvodu proto bývá tento model označován rovněž jako *on-demand economy* (nebo též *gig economy*), v porovnání s ryzím pojetím sdílení statků, jež představují kapitálové platformy. Jedná se například o některé služby nabízené v dopravním sektoru, tedy služby jako Uber, které na rozdíl od tzv. čistě ride-sharingových služeb jakou je například Blablacar, nejsou založeny v první řadě na využití volné kapitálové kapacity během společné jízdy, nýbrž na poskytování služeb formou poskytnutí přebytečného „času“ jednotlivce. Uživatelé takových platform využívají přebytečný čas řidiče, nikoliv nutně přebytečnou kapacitu řidičova auta. Řidič poskytovatel podstupuje jízdu kvůli uživateli, nenabízí tedy přepravu na trasu, kterou by podnikl bez dalšího. Z českého prostředí se může rovněž jednat o další platformy, které poskytují služby založené na využití času, například platforma pro krátkodobé hlídání psů Doginni nebo platforma LidskaSila.cz.

Negativem všech modelů fungujících na bázi pracovních platform je částečná devalvace dosažené úrovně ochrany pracovněprávních vztahů. Účastníci vstupující do těchto vztahů nepodléhají pracovněprávní ochraně a mnohdy nepřispívají do systému sociálního zabezpečení. Potenciál, resp. výhody těchto platform spočívají v možnosti vytvoření nových pracovních míst na pracovním trhu, což může mít pozitivní vliv na snížení nezaměstnanosti.

Platformové podniky

Platformové podniky reprezentují tradiční model podnikání, který ale pro komunikaci se svými zákazníky užívá digitální platformy.

Prvek sdílené ekonomiky, tj. komunikaci prostřednictvím digitální online platformy lze spatřovat i ve službách poskytovaných pro naše účely nazvanými platformovými podniky. Z pohledu této analýzy však tyto podniky přímo nezahrnujeme do definice sdílené ekonomiky i proto, že se jedná o podniky, které ke své činnosti využívají pouze nových distribučních kanálů. Takovéto poskytování služeb tedy nemá žádnou souvislost se službami poskytovanými v rámci sdílení. Jedná se o takové podniky, které operují stejně jako ostatní podniky na trhu, tj. vlastní statky, mají zaměstnanecké vztahy a zprostředkovávají služby jiných podnikatelských subjektů, nicméně komunikují se svými uživateli prostřednictvím těchto platform. Nejedná se tak o služby poskytované v rámci sdílené ekonomiky.

¹⁸ U spotřebitelských úvěrů je poskytovatelem pouze profesionál, tj., právnická osoba s povolením vydaným ČNB, jež disponuje kapitálem ve výši alespoň 20 mil. Kč a splňuje řadu dalších požadavků.

Příkladem platformového podniku jsou platformy jako rohlík.cz¹⁹, Dáme Jídlo²⁰ nebo Booking.com²¹.

Právní aspekty sdílené ekonomiky

Podnikatel a podnikání ve vztahu ke sdílené ekonomice

Problematika
vzájemného právního
vztahu účastníků v rámci
sdílené ekonomiky

Jak již bylo popsáno výše,²² podnikatelská činnost je v českém právním řádu definována jako samostatná výdělečná činnost vykonávaná na vlastní účet a odpovědnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku²³. Vzhledem k současnému konceptu tak vyvstává otázka, zda model peer-to-peer naplňuje znaky klasického podnikání. Posouzení, zda je poskytovatel sdílené služby podnikatelem či nikoliv, je s ohledem na logiku českého právního řádu stěžejní. Podnikatelům totiž z titulu jejich postavení plyne celá řada specifických povinností, především ve vztahu ke spotřebitelům, pokud s nimi uzavírá smlouvu nebo jinak jedná.

Faktory pro rozlišení, zda
poskytovatel vystupuje
jako podnikatel či nikoliv

Bez bližšího upřesnění tak bude vždy nutné vyhodnocovat postavení aktérů ad hoc. Jako vodítka pro vyhodnocení, zda se při poskytování služeb v rámci sdílené ekonomiky jedná o podnikání, se nabízí zvážení následujících faktorů:²⁴

- **Četnost služeb** - u poskytovatelů, kteří nabízejí své služby pouze příležitostně (tj. na čistě okrajové a vedlejší bázi, na rozdíl od báze pravidelné) je méně pravděpodobné, že se kvalifikují jako podnikatelé. Čím větší je četnost poskytování služeb, tím je zřejmější, že by se daný poskytovatel mohl kvalifikovat jako podnikatel, jelikož to může naznačovat, že jedná za účelem, který lze považovat za provozování jeho obchodu, řemesla či živnosti.
- **Motiv usilování o zisk** - motiv usilování o zisk může naznačovat, že pro danou transakci lze poskytovatele služeb kvalifikovat jako podnikatele. Poskytovatele, jejichž cílem je výměna aktiv nebo dovedností (například v případě výměny domovů), jako podnikatele v zásadě kvalifikovat nelze. Poskyvatelé, kteří dostanou kompenzaci nákladů za danou transakci, nemusí usilovat o zisk. Naopak poskyvatelé, kteří dostanou odměnu převyšující kompenzaci nákladů, pravděpodobně mají motiv usilování o zisk.
- **Výše obratu** - čím vyšší je obrat dosažený poskytovatelem služeb (ať už z jedné, nebo několika platform), tím více to naznačuje, že lze poskytovatele kvalifikovat jako podnikatele. V tomto ohledu je důležité posoudit, zda výše obratu dosažená poskytovatelem vyplývá ze stejné činnosti (např. spolujízda), nebo z různých typů činností (spolujízda, zahradnické práce atd.). Podle druhého scénáře vyšší obrat nemusí nutně znamenat, že lze poskytovatele

¹⁹ <https://www.rohlik.cz/>

²⁰ <https://www.damejidlo.cz/>

²¹ <http://www.booking.com/>

²² Viz podkapitola Doplnkové definice aktérů sdílené ekonomiky

²³ Viz § 420 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník.

²⁴ COM (2016) 356 Final - Sdělení Komise Evropskému parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů Evropský program pro ekonomiku sdílení.

kvalifikovat jako podnikatele, jelikož obratu nemuselo být nutně dosaženo v souvislosti s dalším (hlavním) podnikáním poskytovatele.

Ochrana spotřebitele ve sdílené ekonomice

Ani jeden z těchto faktorů sám o sobě není dostačující pro určení, zda se jedná o podnikání. Kombinace těchto faktorů s přihlédnutím k okolnostem případu však již může být dostačující pro určení podnikatelského charakteru.

Právní úprava týkající se práv spotřebitele jak na národní, tak Evropské úrovni je velmi rozsáhlá a obsahuje značné množství předpisů. Vychází z ochrany spotřebitele jakožto slabší smluvní strany, která uzavírá smlouvu nebo jinak jedná s podnikatelem. Práva ochrany spotřebitele tak lze bez výjimky použít ve všech případech, kdy dochází ke vztahu B2C (business-to-consumer). Je ovšem otázkou, nakolik lze tento koncept založený na právním vztahu podnikatele a spotřebitele uplatnit na sdílenou ekonomiku, kde nejčastěji vůči sobě vystupují dva rovné subjekty, tedy vztahy C2C (consumer-to-consumer), nebo lépe P2P (peer-to-peer), neboť pojem spotřebitel je z hlediska definice spotřebitele v této situaci protimluvem. I zde lze však poukázat na to, že s ohledem na okolnosti bude strana reprezentovaná „poskytovatelem“ často v mnohem lepším postavení, než „uživatel“, jehož postavení se blíží postavení spotřebitele. S ohledem na rozmanitost služeb a statků poskytovaných v rámci sdílené ekonomiky tomu však nemusí být nutně vždy, přičemž je nutno brát v úvahu postavení jak poskytovatele, tak uživatele vůči dané platformě. Obě tyto smluvní strany mohou být vůči platformě jako zprostředkovateli v postavení spotřebitele (to v případě, že platforma, resp. její provozovatel je v postavení podnikatele a zprostředkovává-li své služby soustavně a za účelem dosažení zisku).

Jako varianta pro možnou regulaci sdílené ekonomiky se jeví možnost rozšíření povinností, které má podnikatel vůči spotřebiteli (resp. práv spotřebitele) také na právní vztahy vznikající ve sdílené ekonomice, např. mezi „prosumerem“ a spotřebitelem. Mezi tyto povinnosti, kterými by mohl být vázán i poskytovatel „nepodnikatel“, by mohla patřit především řada informačních povinností podnikatele vůči spotřebiteli před uzavřením smlouvy. Ty jsou již nyní upravené v občanském zákoníku (i v zákonech upravujících podnikání na finančním trhu). K uzavírání smluv ve sdílené ekonomice dochází nejčastěji prostředky komunikace na dálku, tj. distančním způsobem, bez fyzické přítomnosti stran. Na kategorii distančních spotřebitelských smluv se vztahuje kromě obecných ustanovení o závazcích ze smluv uzavíraných se spotřebitelem, také speciální úprava, která obsahuje především rozšířenou informační povinnost podnikatele vůči spotřebiteli a právo spotřebitele odstoupit od smlouvy ve lhůtě čtrnácti dnů.

Mezi další povinnosti platné pro poskytovatele „nepodnikatele“ by mohly patřit i povinnosti, které má podnikatel při prodeji výrobků a poskytování služeb vůči spotřebiteli a jež jsou obsaženy především v zákoně o ochraně spotřebitele. Právní úprava ochrany spotřebitele je specifická právě tím, že obecná právní úprava ochrany spotřebitele je obsažena v občanském zákoníku, zákoně o ochraně spotřebitele, ale i v jiných právních předpisech, např. úprava spotřebitelského

úvěru²⁵. Ke sjednocení obecné právní úpravy ochrany spotřebitele by měla přispět revize spotřebitelského práva a nový zákon o ochraně spotřebitele. Tento nový zákon však počítá s vymezením a v některých případech sloučením vybraných základních a zásadních pravidel ochrany spotřebitele do jednoho zákona s tím, že zvláštní právní (sektorová) úprava jím zůstane nedotčena. Pokud tedy jde o finanční služby, sektor dopravy, zdravotnictví, energetiky aj., tyto oblasti zůstanou i nadále upraveny samostatně.

Modelové zakotvení

V návaznosti na přehled současného stavu v klíčových odvětvích, jakož i na přehled postupu v jiných členských státech níže následuje přehled možných variant dalšího postupu v České republice. Cílem není stanovit vyčerpávající přehled možných legislativních řešení, nýbrž stanovit obecný rámec možného dalšího postupu. Jednotlivé varianty pak mohou sloužit jako inspirace pro další reflexi tohoto fenoménu specifickými resorty. Konkrétní řešení v natolik provázané oblasti jako je sdílená ekonomika lze nalézt jen při zapojení všech relevantních aktérů jak na státní, tak na místní úrovni.

Nulová varianta

Tzv. nulová varianta představuje zachování současného platného a účinného stavu. Jedná se o variantu s nulovým zásahem do současného právního rámce. Jako doposud by tak služby sdílení byly poskytované v rámci určité interpretační šedé zóny. Uplatnily by se veškeré dosavadní podmínky týkající se přístupu na trh a živnostenského podnikání, jakož i současný daňový režim. Posouzení povahy té které služby sdílení by do budoucna bylo nadále ponecháno na ad hoc posouzení, zejména s ohledem na to, zda dochází k naplnění znaků podnikání. Vzhledem k současnému postupu živnostenských úřadů, který je založen na poměrně neflexibilní právní úpravě, by tak ve většině případů došlo k posuzování služeb sdílení jako neoprávněného podnikání se všemi důsledky, které z toho vyplývají. Zároveň lze očekávat, že bez bližší úpravy by i subjekty vystupující jako sdílená ekonomiky nadále setrývaly na trhu, či by na trh nově vstupovaly a čekaly až na ad hoc posouzení zda jejich činnost představuje či nepředstavuje podnikání, či činnost zakázanou. Současné někdy nevyrovnané konkurenční prostředí by tedy přetrvávalo.

Pozitiva:

- Bez zásahu do legislativního rámce,
- je aplikován pouze jeden model poskytování služeb na trhu, kdy je ve svém důsledku většina poskytovatelů považována za podnikatele.

²⁵ Finanční trh má zvláštní právní úpravu, která je někdy platná obecně, bez ohledu na to, zda zákazník jedná v pozici spotřebitele či nikoliv.

Negativa:

- Dochází k omezení služeb sdílení subsumpcí pod klasický rámec podnikatelské činnosti,
- nedostatek právní jistoty – je na uvážení kontrolních úřadů, zda tu kterou činnost v konkrétní okamžik budou považovat za neoprávněné podnikání či nikoliv,
- omezení potenciálu ekonomického růstu v důsledku nedostatku právní jistoty,
- odklon od směřování EU, která byt' nezávazným instrumentem plně podporuje růst tohoto segmentu trhu.

Varianty redefinice podnikání

Veškeré další varianty již počítají s více či méně zásadním zásahem do současného právního rámce. Je možno bavit o několika variantách letného zásahu do zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (dále jen „živnostenský zákon“), či občanského zákoníku. Výchozím problémem současného právního stavu je dlouhodobě užívaná a pro dosavadní podmínky adekvátní definice *podnikání*, potažmo způsob, kterým je tato definice dlouhodobě vykládána. Služby sdílení jsou svou povahou založeny na rychlosti a jednoduchosti vstupu na trh a stejně rychlého a jednoduchého ukončení činnosti. Jedině tak lze uvažovat o dosažení cílů podpory sdílené ekonomiky, tedy aktivaci ležících statků a podporou ekonomiky jako takové.

1) Definování „dočasnosti“

Základním aspektem, se kterým je zapotřebí se vyrovnat, je definice soustavnosti jakožto znaku podnikání. Samotná soustavnost není zákonem definována, je tedy podrobena pouze doktrinálnímu a soudnímu výkladu. Živnostenské úřady v současnosti postupují ad hoc ve vztahu ke každému jednotlivému případu a jednotlivě zvažují, zda konkrétní činnost naplňuje či nenaplňuje znak soustavnosti. Současná praxe přitom vychází z postupu, že jakákoliv opakovaná činnost, která naplňuje ostatní znaky podnikání, byt' by se jednalo o činnost sezónní, či činnost, ke které dochází byt' i jen jednou ročně, může být vyhodnocena jako naplňující podmínky podnikání. Takový postup naráží na ustanovení zákona č. 856/1992 Sb. o daních z příjmu, který disponuje pojmem „*příležitostná výdělečná činnost*“. Řešením, které se nabízí, je doplnit definici podnikatele, respektive podnikání v §420 ObZ („*kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele*“) či §2 živnostenského zákona („*živností je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem*“) o negativní aspekt „dočasnosti“ či „příležitosti“. Konkrétní znění by mohlo vypadat následovně – „*podnikatelem není osoba, která činnost vykonává dočasně či příležitostně*“ (ObZ), či „*živností není činnost vykonávána dočasně, či příležitostně, je-li z okolností*

činnosti zřejmé, že se nejedná o obcházení podmínek živnostenského podnikání“ (živnostenský zákon). Takto doplněná definice by zachovala možnost široké diskrece živnostenských úřadů, nicméně doslovně by v zákonné formě stanovila, že zde existuje prostor mezi jednorázovým příjmem a soustavnou podnikatelskou činností. Zakotvení v občanském zákoníku by přitom bylo obecnější povahy a následně by se promítlo i do speciální úpravy v rámci živnostenského zákona.

Pozitiva:

- Legislativní upřesnění toho, že existuje zřejmý prostor mezi soustavnou činností a činností vykonávanou příležitostně,
- nastavení limitů není s ohledem na předpokládaný dynamický vývoj sdílené ekonomiky dáno pevně, nýbrž ponecháno správnímu uvážení a soudnímu výkladu,
- jedná se o relativně minimální zásah do současného právního rámce.

Negativa:

- Byť i malý zásah do legislativy může mít dopad na celou řadu dalších předpisů,
- diskrece výkladu může být v praxi příliš široká – nižší míra právní jistoty,
- varianta redefinice podnikání ve svém důsledku nutně neodstraňuje dvojí, nerovný přístup k povinnostem, které jsou kladeny na klasické poskytovatele a neumožňuje také využití práv ochrany spotřebitele (např. informační povinnosti, označení výrobků, apod.), tak jak je tomu u vztahů B2C.

2) Rozšíření výjimek §3 živnostenského zákona

Alternativou takového zásahu s obdobným výsledkem je výslovné zavedení výjimky do živnostenského zákona pro služby sdílené ekonomiky (např. v rámci či obdobou úpravy § 3 živnostenského zákona - „*živností není*“). Sdílená ekonomika a služby v rámci ní poskytované by se definovaly v živnostenském zákoně jako zvláštní kategorie, která nespadá do pojmu živnostenského podnikání a pro niž je specifické poskytování služeb mezi uživateli. Touto úpravou by však vznikla potřeba rozlišit to, co je možno stále považovat za službu sdílené ekonomiky a co již spadá pod definici klasického podnikání. Jako výchozí se nabízí stanovení kvantitativních prahů stanovujících např. maximální příjem ze služeb, maximální počet odpracovaných hodin, maximální počet pronajatých pokojů, atd. Takový postup považuje za výchozí i Evropská komise v rámci svého sdělení. Tento postup ve větším rozsahu kopíruje již existující výjimku pro prodej nezpracovaných rostlinných a živočišných výrobků z vlastní drobné pěstitelské a chovatelské činnosti (§3 odst. 3, písm. f) živnostenského zákona. Ideově přitom oba postupy vycházejí ze stejného základu, a to umožnit využít přebytkové statky.

Pozitiva:

- Legislativní upřesnění toho, že zde existuje zřejmý prostor mezi soustavnou činností a činností vykonávanou příležitostně,

- nastavení konkrétních hraničních limitů umožňujících vyšší přehlednost pro všechny účastníky trhu – vyšší právní jistota,
- jedná se o relativně minimální zásah do současného právního rámce.

Negativa:

- Byť i malý zásah do legislativy může mít dopad na celou řadu dalších předpisů (zejména s ohledem na provázání co se otázky definice podnikatele týče v občanském zákoníku),
- konkrétně stanovené limity se mohou ukázat jako nevhodné v rámci dynamicky se rozvíjející oblasti, kterou sdílená ekonomika představuje.

Varianty obecného či specializovaného přístupu

Obě prezentované varianty představují větší zásah do současného právního rámce než varianty popsané výše. V obou případech se pak jedná o úpravu, která je již specificky zaměřena na sdílenou ekonomiku.

1) Horizontální legislativa – obecný přístup

Lze uvažovat o přijetí nového komplexního horizontálního zákona o příležitostném poskytování služeb (zákon o službách sdílení), který stanoví definici sdílené ekonomiky, účastníky služeb sdílení, prahy pro rozlišení mezi sdílenými službami a službami, jež představují regulérní podnikání (např. formou maximální hranice ročního příjmu z dotčené činnosti – v tomto ohledu se nabízí provázání s právní úpravou daně z příjmu v rámci zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu, kde je stanoven limit 30.000 Kč ve zdaňovacím období pro osvobození od daně z příjmu z příležitostných činností²⁶, které by zajistilo konzistentní přístup k této problematice), vyjasní otázky týkající se ochrany spotřebitele a odpovědnosti a stanoví základní rámec podmínek a pravidel platných pro provozovatele digitálních platforem v rámci sdílené ekonomiky. Takový zásah by si rovněž vyžádal nutnost revize, co se týče konceptu podnikatele v občanském zákoníku či živnostenského podnikání v živnostenském zákoně, tak aby zde existovala svébytná kategorie poskytování služeb v malém rozsahu, která však není považována za (živnostenské) podnikání.

Pozitiva:

- Komplexní podchycení fenoménu sdílené ekonomiky,
- vyčlenění příležitostného poskytování služeb jako zvláštního svébytného druhu aktivity, který není podnikáním,
- horizontální základní zákon umožní plošně stanovit výchozí podmínky a limity pro takové poskytování služeb jakož i podmínky, za kterých se aktivita stává klasickým podnikáním,
- horizontální úprava umožní v obecné míře zachytit i nově vznikající služby, které zcela neodpovídají tradičním konceptům či se nedají jednoduše zařadit do stávající sektorové legislativy.

Negativa:

- Velký zásah do současné právní úpravy, jakož i do koncepce podnikání obecně,
- obecná horizontální úprava může být sama o sobě nedostačující,
- úprava se může ukázat jako nevhodná v rámci dynamicky se rozvíjející oblasti, kterou sdílená ekonomika představuje.

²⁶ Viz § 10 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu

2) Sektorová legislativa – specializovaný přístup

Menším zásahem do současné koncepce by byl specializovaný sektorový přístup. Takový přístup by si vyžádal zmapování a reflexi celé řady zvláštních sektorových zákonů (např. zák. č. 111/1994 sb. o silniční dopravě v případě dopravních služeb sdílené ekonomiky). Tento postup by umožnil adekvátně reagovat na konkrétní legislativní výzvy, přičemž obecná koncepce podnikání by nebyla zcela narušena. Na druhou stranu by se jednalo o méně univerzální variantu – neexistoval by obecný rámec uplatnitelný na nově vznikající platformy, pouze ty, které svým modelem zasahují do již regulované oblasti. Ostatní platformy a služby v nich poskytované by až do přijetí případné sektorové legislativy zůstaly v „šedé“ blíže neupravené zóně, případně by byly ponechány možnosti subsumpce pod dosavadní sektorovou legislativu, jak je tomu již dnes.

Pozitiva:

- Představuje menší zásah do celkové koncepce než obecná horizontální úprava,
- průběžná novelizace sektorové legislativy by probíhala se společenským a právním vývojem bez dalšího. Začlenění aspektů sdílené ekonomiky by pro tento postup nemuselo představovat větší břemeno,
- postupnou novelizaci sektorové ekonomiky je možné spojit s obecnou reflexí současné legislativy a možností plošné deregulace tam, kde to technologický a sociální vývoj umožňuje.

Negativa:

- Sektorová úprava neumožňuje v obecné míře zachytit i nově vznikající služby, které zcela neodpovídají tradičním konceptům či se nedají jednoduše zařadit do stávající sektorové legislativy,
- pouhá sektorová úprava nemusí být sama o sobě dostačující. Úprava sektorové legislativy může bez přesahu do dalších oblastí působit problémy.

Kombinovaný model

Kombinovaný model představuje sloučení obecné horizontální a sektorové úpravy. Ve své nejambicióznější variantě by se jednalo o složitý, časově i legislativně náročný proces. Tato varianta by musela s největší pravděpodobností proběhnout v několika na sebe navazujících fázích. Tento model pracuje se dvěma variantami, a to 1) prostou kombinací základní rámcové horizontální úpravy a specifických sektorových novel (viz výše) a 2) důkladnější variantu, kterou by tvořila komplexní horizontální úprava provázána se sektorovými novelami vytvářející celistvý rámec specifických opatření.

V obou variantách by došlo k ustanovení základního právního rámce, který by byl aplikovatelný na všechny typy služby, jež mohou a budou v rámci sdílené ekonomiky nadále vznikat. V druhém případě by pak úprava mohla jít dále formou

např. vytvoření centralizované platformy pro evidenci příjmů vznikajících v rámci sdílené ekonomiky, která by byla přímo napojena na daňovou a živnostenskou evidenci a zjednodušovala by tak celý proces jak pro uživatele a poskytovatele, tak i pro subjekty státní správy. Každý subjekt by měl okamžitý a dohledatelný přehled o tom, zda je provozovanou aktivitou stále naplňován obecný rámec platný pro příležitostné poskytování služeb či zda se už jedná o podnikání, se všemi důsledky, které pro to vyplývají. Mnohé platformy z podstaty věci již nyní zprostředkovávají transakce mezi poskytovatelem a uživatelem. Tato úprava by zavedla povinnost o těchto transakcích informovat dále. Samotní uživatelé a poskytovatelé by tedy nenesli administrativní zátěž, která by byla s touto evidencí spojená.

Sektorová reflexe by v obou variantách byla zaměřena mj. i na možnost deregulace klíčových odvětví a s tím spojenou novelizaci sektorových zákonů stanovující specifika podmínek služeb sdílení v již známých oblastech (např. zavedení příležitostně poskytované osobní přepravy v omezené míře jakožto svébytného druhu přepravy vedle současného pojetí taxislužby v rámci zákona o silniční dopravě).

Pozitiva:

- Komplexní zachycení problematiky jak na horizontální, tak na sektorové úrovni,
- obecné podmínky vhodné pro nově vznikající služby a konkrétní podmínky pro služby mající obdobný ekvivalent v již existujících podnikatelských odvětvích,
- transparentní systém evidence provázaný se systémy daňové správy a živnostenské kontroly,
- jasná hranice mezi příležitostným poskytováním služeb a podnikáním, včetně zjednodušení přechodu z jedné formy na druhou,
- vyhodnocení podmínek regulace vzhledem k současnému stavu vědy a techniky a s tím spojená obecná deregulace.

Negativa:

- Velký zásah do současné právní úpravy, jakož i do koncepce podnikání obecně,
- jednalo by se o řešení, jehož celistvé provedení by trvalo řadu let,
- úprava se může ukázat jako nevhodná v rámci dynamicky se rozvíjející oblasti, kterou sdílená ekonomika představuje.

Závěry pro legislativní zakotvení

Se stále větším rozvojem sdílené ekonomiky vzniká potřeba regulativně reagovat na tuto oblast podnikání. Rámec zvolený k tomuto účelu by měl aktivně podporovat podnikatelskou činnost firem, jež provádějí služby sdílené ekonomiky, a to nastavením minimálních regulatorních pravidel.

Rozhodující pro vývoj bude i postoj Evropské komise a rozsudek SDEU

V současné době probíhá intenzivní diskuze o možnostech regulace a podpory sdílené ekonomiky na úrovni Evropské komise a členských států. V červnu 2016 Komise představila nezávazná vodítka, která doporučují regulovat sdílenou ekonomiku takovým způsobem, aby i nadále byl zachován pozitivní ekonomický a sociální aspekt těchto služeb. Je však na samotných členských státech, jak ke sdílené ekonomice přistoupí, přičemž jakákoliv snaha o nastavení regulatorního ošetření této oblasti by měla reflektovat již zavedený evropský právní rámec platný pro digitální služby obecně, ochranu spotřebitele či podmínky poskytování služeb na vnitřním trhu.

Důležitým bodem v tom, jakým způsobem postihnout fenomén sdílené ekonomiky, bude rozsudek Soudního dvora EU ve věci definice služeb poskytovaných společnostmi Uber. Soud by měl během roku 2017 rozhodnout, zda služby poskytované společnostmi Uber, spadají do kategorie služeb informačních společností a vztáhne se tak na ně legislativa vnitřního trhu o svobodě volného poskytování služeb, nebo se jedná o konvenční dopravní služby, které mohou být regulovány na národní úrovni. Byť se bude jednat o rozhodnutí týkající se charakteru služeb poskytovaných jednou platformou (Uber) v jednom konkrétním státě (Španělsko), lze očekávat, že půjde o významný krok k tomu jak v obecné rovině chápat charakter služeb sdílené ekonomiky napříč EU.

Stanovisko generálního advokáta SDEU k případu C-434/15 Asociación Profesional Elite Taxi v Uber Systems Spain

Počátkem května 2017 vydal generální advokát nezávazné stanovisko²⁷ k danému případu, ve kterém se má rozhodnout o povaze služeb poskytovaných společnostmi Uber. Generální advokát ve svém stanovisku uvádí, že služba poskytovaná společnostmi Uber je službou složenou, jejíž jedna část se skládá z elektronického zprostředkování jízdy a druhá z fyzické dopravy. Aby služba složená mohla být považována za službu informační společnosti, musí dle stanoviska advokáta splnit dvě podmínky. Zaprvé, musí se jednat o službu, která je přenášena elektronicky jako celek především tehdy, jestliže plnění, které není poskytnuto elektronicky (tedy doprava v tomto případě), je ekonomicky nezávislé na službě poskytované právě elektronickou formou (zprostředkování dopravy). Zadruhé, při uplatnění podmínky, že hlavní složka služby složené je poskytnuta elektronicky.

Dle názoru generálního advokáta služba poskytovaná společnostmi Uber nespĺňuje ani jednu z těchto podmínek. Řidiči poskytující dopravní služby pod Uberem nevykonávají aktivitu, která by byla autonomní na platformě, ba naopak jsou na platformě plně závislí a bez ní by přepravní služby, které poskytují, nemohly existovat. Pokud jde o druhou podmínku, je dle mínění generálního advokáta

²⁷ Stanovisko generálního advokáta Macieje Szpunara. Květen 2017. <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=190593&pageIndex=0&doclang=cs&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=487164>

bezesporné, že v kontextu složené služby poskytované Uberem je její hlavní složkou samotná doprava, tedy ta složka služby, která není poskytnuta elektronicky a která dává složené službě jako celku hlavní ekonomický smysl. Na základě těchto zjištění se generální advokát domnívá, že služby poskytované společností Uber by měly být vnímány jako služby dopravní, z čehož pro ně plynou určité důsledky, pokud jde o regulaci na národní úrovni.

Ve světle druhého případu, jenž je v současné době před SDEU a dotýká se činnosti společnosti Uber Pop a zákazu poskytování jejich služeb ve Francii jako nelegální přepravní služby provozované neprofesionálními řidiči, je situace obdobná. GA se domnívá²⁸, že Francie nemusela právní úpravu, jíž zakázala poskytování služeb společností Uber Pop ve Francii, notifikovat Komisi, jelikož úprava ČS zakazující poskytování nelegální služby (ať už se jedná o službu informační společnosti či službu dopravní) nemá povahu technické regulace, jejíž návrh je nutno předložit ze strany ČS Komisi k notifikaci.

Stanovisko slouží jako nezávazný expertní podklad pro rozhodnutí Soudního dvora. Je otázkou, zda se soud s argumentační logikou generálního advokáta ztotožní, většinou tomu tak ale bývá.

²⁸ Stanovisko generálního advokáta Macieje Szpunara. Červenec 2017.
<https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2017-07/cp170072en.pdf>

Ekonomické principy sdílené ekonomiky

Rešerše literatury, konceptuální teoretický model sdílené ekonomiky (CMCE), faktory umožňující rozvoj daného sektoru a důsledky vyplývající z těchto změn

Následující kapitola se zabývá představení základních ekonomických principů platných v rámci fenoménu sdílené ekonomiky. Nejprve je představena rešerše literatury, která poukazuje na problém relativně nedostatečného akademického ukotvení této oblasti. Dále následuje definování sdílené ekonomiky jako sektoru ekonomiky za pomoci konceptuálního teoretického modelu CMCE (Conceptual Model of Collaborative Economy). Tento model se snaží pomoci pochopit vztahy mezi ekonomickými subjekty sdílené ekonomiky. Součástí této kapitoly je dále rovněž vytyčení základních faktorů, které umožňují rychlý a dynamický rozvoj sdílené ekonomiky. V neposlední řadě jsou zmíněny některé změny a vlivy exponenciálního růstu daného sektoru.

Rešerše ekonomické literatury ke sdílené ekonomice a digitálním platformám

Sdílená ekonomika jako relativně nový fenomén není akademicky zatím příliš zpracován

Sdílená ekonomika je relativně novým fenoménem. Tomu odpovídají i zdroje, které lze k tomuto tématu v ekonomice nalézt. Jedná se převážně o studie soukromých společností či mezinárodních institucí spíše než o klasické akademické zdroje. Uvedené zdroje se mohou lišit jak úhlem pohledu, tak metodologicky. Přesto se jedná o důležitý vhled do současné podoby sdílené ekonomiky.

PwC odhalo rozsah evropské sdílené ekonomiky na 4 mld. eur tržeb a 28 mld. eur zprostředkovaných transakcí přes 275 platform v r. 2015

Studie PwC (duben 2016)²⁹ například odhaduje rozsah sdílené ekonomiky až na 4 mld. eur tržeb a 28 miliard eur zprostředkovaných transakcí v rámci Evropy v roce 2015. Poukazuje na vysoké tempo růstu, které se od roku 2013 ještě zvyšuje a překonává historické odhady. Přičemž platí, že některé platformy i více než zdvojnásobily své tržby v rámci jednoho roku. Napříč Evropou dle studie vládne prostředí přívětivé a umožňující rozvoj sdílené ekonomiky a digitálních platform. Studie odhaduje, že v roce 2015 bylo na trhu více než 275 různých platform sdílené ekonomiky.

Studie Deloitte z daty za rok 2014 naopak ukázala, že ještě pořád se jedná o relativně malý sektor oproti celému trhu: 4 % v ubytování, 2 % v osobní dopravě, 1,4 % v retailovém prodeji a ještě méně u osobních finančních služeb. Potenciál přesto zůstává velký

Na druhou stranu studie společnosti Deloitte (2015),³⁰ která zkoumala rozsah sdílené ekonomiky v Novém jižním Walesu a v Austrálii vykresluje sdílenou ekonomiku jako relativně malou část zdejší ekonomiky. Ačkoliv se dle studie rozsah tržních podílů liší dle sektorů, lze zmínit následující: kolem 4 % v ubytování, zhruba 2 % v osobní dopravě a kolem 1,4 % v prodeji retailového zboží a ještě nižší pak u osobních finančních služeb. Tato studie Deloitte je z roku 2014, tudíž můžeme uvažovat o možném zvýšení těchto tržních podílů v současnosti. Na druhou stranu nám ale studie dává představu o podílu mezi tzv. klasickou a digitální či sdílenou ekonomikou. Relativně nízký podíl sdílené ekonomiky pak lze chápat staticky jako fakt, či dynamicky jako potenciál pro vyšší budoucí penetraci sdílené ekonomiky do ekonomiky tradiční. Současná tempa růstu napříč jednotlivými sektory sdílené ekonomiky však spíše naznačují druhé.

²⁹ Vaughan Robert a Raphael Daverio. 2016: *Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe*. duben 2016. PwC UK. Dostupné zde: <http://bit.ly/2s5iPsZ>.

³⁰ Deloitte Access Economics. 2015: *Review of the collaborative economy in NSW*. říjen 2015. NSW Department of Finance, Services and Innovation. Dostupné zde: <http://bit.ly/2u2Nnrs>.

Dle dokumentu EP z r. 2015 existují pozitivita (cenová dostupnost, lepší využití zdrojů) a negativa (nekalá soutěž, fiskální problémy, bezpečnost práce) sdílené ekonomiky, které zároveň dělí v postoji jednotlivé členské státy EU i jasnější postoj evropských institucí

Dokument Evropského parlamentu (září 2015)³¹ zmiňuje jak pozitivní, tak i některé negativní pohledy na sdílenou ekonomiku. Zatímco zastánci sdílené ekonomiky tvrdí, že usnadňuje přístup k širokému spektru služeb, které jsou často vyšší kvality nebo za dostupnější ceny či lepší využívání zdrojů obecně. Kritici jsou naopak přesvědčeni, že rámec sdílené ekonomiky umožňuje nekalou soutěž, snižuje bezpečnost práce či vybízí k vyhýbání se placení daní a poplatků či dodržování norem v oblasti životního prostředí. Reakce jednotlivých členských států na sdílenou ekonomiku jsou dle dokumentu Evropské komise různé. Některé aktivity již byly regulovány na místní úrovni. Evropská komise ani Evropský parlament dosud nepřijaly oficiální postoj k této věci. Ačkoliv se unijní instituce na různých úrovních již digitální ekonomikou zabývají, dosavadní postoj a doporučení členským státům lze označit za spíše opatrné.

EY ukazuje, že Indie byla v r. 2015 druhým největším trhem s mobilním internetem za Čínou a před USA, což dává obrovský prostor pro rozvoj sdílené ekonomiky (hlavně dopravy přes chytrá zařízení). Na druhé straně je nutno překonat současnou nedůvěru potencionálních zákazníků

Zajímavé jsou také zkušenosti a poznatky studie společnosti EY (2015)³² s fungováním sdílené ekonomiky v Indii. Demografie a rozšíření chytrých telefonů jsou hlavními faktory pohánějící zrychlující se tempo rozšíření a využívání tzv. sdílené ekonomiky. Indie se stává druhým největším trhem s mobilním internetem a odsouvá tak Spojené státy až na třetí místo. Co se týče demografie, více než 50 % populace je věku nižšího než 25, a dokonce 65 % populace je věku nižšího než 30. Oba tyto faktory, působící společně, budou znamenat, že například více a více obyvatel Indie se na dopravní služby budou dívat jako na služby, které jsou dostupné několika dotyky jejich chytrého telefonu spíše než na produkt, čekající v garáži. Studie EY však uvádí i hlavní překážky, s nimiž se rozvoj sdílené ekonomiky v Indii musí ještě vypořádat. Jsou to především zvýšení důvěry mezi jednotlivci zapojených do transakcí v rámci sdílené ekonomiky, dále mechanismus, který umožní transparentní stanovování cen, ověřování inzerátů a další kroky, vedoucí především k posílení důvěry spotřebitelů v platformy.

Farronato a Levin stanovují tři klíčové aspekty sdílené ekonomiky pro úspěch: efektivita, důvěra a atraktivní cena. Autoři se také ptají, zda dnes vysoce oceněné platformy budou do budoucna schopné fungovat

Studie Credit Suisse (Farronato, Levin; 2015)³³ pak nabízí spíše globální či investorský pohled. Jako tři klíčové aspekty určující rozvoj sdílené ekonomiky vidí: efektivitu, důvěru a atraktivní cenu. Tvrdí například, že internetové tržiště či srovnávače a peer to peer podnikání se snaží vyřešit tentýž problém či cíl na tytéž skupiny. Autoři studie si však pokládají otázku, nakolik budou tyto platformy schopné fungovat do budoucna tak, aby to ospravedlnilo jejich současné značně vysoké tržní ocenění. Studie také v neposlední řadě naznačuje, byť spíše rámcově, jakým způsobem se může sdílená ekonomika promítat do HDP, včetně prvních kvantitativních odhadů na základě sektorů a individuální ochoty sdílet službu či statek.

³¹ European Parliamentary Research Service. 2015: *The sharing economy and tourism – Tourist accommodation*. září 2015. Briefing. European Union 2015. Dostupné zde: <http://bit.ly/2b6FQzX>.

³² Biswas Ranjan a Ankur Pahwa. 2015: *The rise of the sharing economy – The indian landscape*. říjen 2015. EY. Dostupné zde: <https://go.ey.com/2t8LiNW>.

³³ Farronato Chiara, Levin Jonathan a kol. 2015: *The sharing economy – New opportunities, new questions*. Část: *The spectacular rise of sharing platforms*. Credit Suisse. listopad 2015. Dostupné zde: <http://bit.ly/2je9NAU>.

Švýcaři jsou více pro málo regulovanou sdílenou ekonomiku než občané USA (21 % dotázaných pro vyšší regulaci oproti 36 % v USA). Studie odhadla 12 mld. USD investic do této ekonomiky celosvětově a taky že více než 55 % Švýcarů se by mělo tuto ekonomiku využít v r. 2016

Další studie Deloitte (Zobrist, Grampp; 2015),³⁴ tentokrát zkoumající sdílenou ekonomiku především ve Švýcarsku a mezi zajímavá zjištění patří: v roce 2016 se mělo zapojit více než 55 % spotřebitelů ve Švýcarsku do transakcí s pronájmem nebo zapůjčením majetku či zboží nebo služeb prostřednictvím některé z platforem sdílené ekonomiky. To je o deset procentních bodů více než například v USA. Celkové investice do sdílené ekonomiky studie odhaduje na 12 mld. USD s tím, že se každoročně tato suma zvyšuje. V rámci Švýcarska existují velké regionální rozdíly, ve francouzsky mluvících částech Švýcarska preferuje sdílenou ekonomiku 65 % dotázaných, v německy mluvících částech je to pouze 32 %. Ve Švýcarsku je pouze 21 % dotázaných pro vyšší regulaci sdílené ekonomiky, zatímco 36 % proti vyšší regulaci. Švýcaři jsou vůči sdílené ekonomice tedy otevřenější než například Spojené státy, kde je pro vyšší regulaci 25 % respondentů a proti ní pouze 28 %.

Zervas a kol. v r. 2016 odhadl, že nárůst nabídky služeb Airbnb o 10 % znamená snížení výnosů tradičních hotelů o 0,39 %

Při obecném pohledu na sektory sharing economy došla společnost PWC k závěrům, že sektory tzv. „sdílené ekonomiky“ v letech 2015 a 2016 generovaly celosvětově příjmy ve výši 15 mld. USD. Na druhé straně empirické studie (např. Zervas a kol; 2016)³⁵ odhadují, že každý nárůst nabídky služeb Airbnb o 10 % dochází ke snížení měsíčních výnosů tradičních hotelů o 0,39 %.

Existují významná pozitiva z působení společnosti Uber: snižování transakčních nákladů, vyšší efektivita trhu, omezení dopravních špiček (o 10 % více aut s více než 1 pasažérem v USA by snížilo roční spotřebu pohodlných hmot o 5,4 %)

Změny spojené s rozvojem tzv. sdílené ekonomiky, které přinesly do tradičních odvětví dopravy a ubytování, umožňují zákazníkům lepší přístup ke zdrojům bez emociální, finanční a sociální zátěže spojené s vlastněním statků. Mezi významná pozitiva dopravních služeb „sdílené ekonomiky,“ nejviditelněji v podobě společnosti UBER, patří zejména: snižování transakčních nákladů, zvyšování efektivnosti trhu, řidičů a informační transparentnosti, potenciál omezit či pozměnit doby dopravních špiček (díky systému „surge pricing“ – proměnlivé ceny) a taky značný vliv snižování doby městských dopravních zácp (díky sdíleným jízdám). Dle odhadů odborníků by již v případě, kdyby 10 % aut v USA přepravovalo více než 1 pasažéra, došlo ke snížení roční spotřeby pohonných hmot o 5,4 %.³⁶

Zároveň systém společnosti Uber slouží k obcházení pravidel a maximalizaci zisku

Zároveň ale nemůžeme zapomenout na dvojí nahlížení na společnost UBER, která je sice doplňkem existujících systémů městské dopravy, ale také slouží jako nástroj k obcházení ustálených pravidel a regulací k maximalizaci zisků společnosti.

³⁴ Deloitte. 2015: *The sharing economy: Share and make money – How does Switzerland compare?* Analýza prostřednictvím dotazníkového šetření. Dostupné zde: <http://bit.ly/2cArJDk>.

³⁵ Zervas Georgios, Proserpio Davide a John W. Byers. 2016: *The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry*. First draft: December 14, 2013. Last revised: November 18, 2016. Dostupné zde: <http://bit.ly/1HqYsph>.

³⁶ Li Ziru, Hong Yili a Zhongju Zhang. 2017: *An empirical analysis of on-demand ride-sharing and traffic congestion*. 50th Hawaii International Conference on System Sciences 2017. Dostupné zde: <http://bit.ly/2s4T3ot>. (s odkazem na dílo: S. H. Jacobson and D. M. King, "Fuel saving and ridesharing in the US: Motivations, limitations, and opportunities," *Transp. Res. Part Transp. Environ.*, vol. 14, no. 1, pp. 14–21, 2009.)

4 pozitivní faktory prokazující vyšší kapacitu a kapacitní využití řidičů společnosti Uber

NBER (Kramer, Kruger; 2016)³⁷ se zabývá ve své studii tzv. „kapacitním využitím“ řidičů Uberu a klasických řidičů taxi, kdy řidič obsluhuje pasažera v autě (doba jízdy) a podílem celkově najetých kilometrů za dobu, kdy je pasážíř v autě. Zmiňují 4 faktory, které vedou k tomu, že Uber má vyšší kapacitu využití než tradiční taxi: 1. Má více aut, než klasické taxi služby v jednotlivých amerických městech (potencionálně více míst), 2. Využívá efektivnější technologii ke spojování řidičů a uživatelů, 3. Současná taxi regulace je neefektivní a zastaralá (ochrana zákazníka, nižší efektivnost a vyšší ceny), 4. Funguje na principu flexibilního pracovní-nabídkového modelu (na straně řidičů) za využití systému proměnlivých cen, čímž mnohem efektivněji propojuje nabídku s poptávkou během celého dne.

Kapacitní využití řidičů UberX v USA je v průměru 50 % oproti klasickým taxi řidičům, kteří jsou vytíženi jen mezi 30 až 50 %

Z výsledků sledování výše zmíněné analýzy plyne, že Uberu jeho model nabízí relativně elastickou nabídku práce (relativně snadný vstup jeho řidičů do pracovního procesu v různých časových obdobích dne). Kapacitní využití UberuX v USA v průměru 50 % obsazenost ze strany pasažerů v poměru k době, kdy má řidič zapnutou aplikaci. U klasických řidičů taxi se pak jedná o rozmezí 30 až 50 % kapacitního využití během jejich pracovního dne, z čehož plyne, že pracovní produktivita řidičů Uberu je vyšší (o 30 % pokud se to měří dle času pasažera v autě řidiče a o 50 % v případě měření dle najetých kilometrů s pasažérem).

Steven Hill mluví o nebezpečné libertariánské filozofii ředitelů a majitelů nových společností. Malé množství manažerů využívá velké množství lidí na volné noze nebo s částečným úvazkem.

V Kalifornské výzvě (Steven Hill; 2016)³⁸ je zmíněna mimo jiné problematičnost sdílené ekonomiky: „*Myšlenkově tihne mnoho generálních ředitelů těchto nových společností k extrémní filozofii ekonomického libertarianismu, v souladu s níž vystupují proti regulaci a snaží se vyhnout placení daní. V jejich modelu podnikání není firma o mnoho víc než webová stránka a aplikace s malým počtem řídicích pracovníků a stálých zaměstnanců, kteří pomocí technologie dohlížejí na obrovskou armádu lidí na volné noze a či s částečným úvazkem.*“ Dále tyto myšlenky rozvádí takto: „*Nedávné pokusy vlád regulovat tento typ obchodních společností názorně ukazují, proč nedostatečně propracovaná legislativa, která nevychází z jasného pochopení odlišné povahy těchto společností, musí nevyhnutelně vyústit v regulační nezdar. Konkrétně jde o to, že vzhledem široké rozprostřenosti pracovní síly a anonymnímu charakteru obchodních transakcí, které na těchto platformách vznikají, je pro vlády o to důležitější mít přístup k takovým datům týkajícím se těchto obchodních transakcí, která by umožňovala účinnou regulaci. Tyto společnosti však namísto poskytování potřebných dat směřují značné prostředky do sofistikovaných politických i právních operací, jejichž cílem je bránit pokusům o regulaci.*“ Uzavírá a mezi hlavními zjištěními Kalifornské výzvy zmiňuje klíčový problém nejen regulace sdílené ekonomiky – dostupnost dat o obchodních transakcích a transparentnost digitálních platform.

Pak taky zmiňuje naprosto klíčový prvek pro úspěšný přehled nad činnostmi těchto společností jsou klíčová DATA o jejich obchodních transakcích a zvyšující transparentnost těchto platform.

³⁷ Cramer Judd a Alen B. Krueger. 2016: *Disruptive Change in the Taxi Business: The Case of Uber*. březen 2016. Dostupné zde: <https://www.nber.org/papers/w22083>.

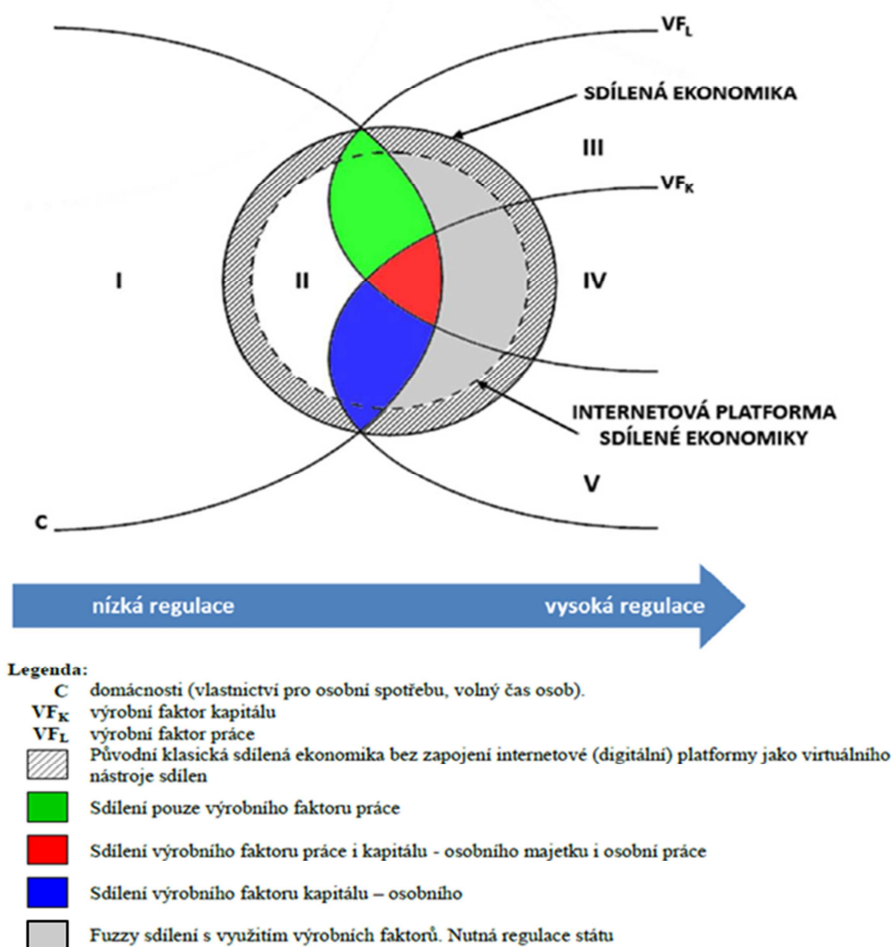
³⁸ Hill Steven. 2016: Kalifornská výzva – Jak (ne)regulovat disruptivní modely podnikání. září 2016. Friedrich Ebert Stiftung. Dostupné zde: <http://bit.ly/2s5mSoC>.

Konceptuální ekonomický model sdílené ekonomiky (model CMCE)³⁹

Model znázorňující vztahy a chování entit v prostředí sdílené ekonomiky

Konceptuální ekonomický model sdílené ekonomiky znázorňuje chování a vztahy ekonomických entit, přičemž popisuje jejich interakci v prostředí sdílené ekonomiky. Model, tak jak je koncipován, znázorňuje oblasti sdílené ekonomiky, které vyžadují různé stupně nastavení regulačních opatření s ohledem na veřejný zájem a prosazení společensky efektivního chování.

Obrázek 1 – Konceptuální ekonomický model sdílené ekonomiky (CMCE)



Zdroj: VEBER, J.; KRAJČÍK, V.; HRUŠKA, L. a kol. (2016) Sdílená ekonomika. Praha: VŠPP, analýza pro potřeby ÚV ČR. Stručný popis MODELU: interakce dvou základních sektorů v podobě domácností (levá část) a podniků (pravá část). Domácnosti lze charakterizovat vlastnictvím výrobních faktorů (kapitál, práce). Cílem podniků je vytvářet a produkovat statky a služby, které si domácnosti kupují s cílem maximalizovat svůj užitek. Ve vztahu ke sdílené ekonomice pak ze strany domácností dochází ke sdílení výrobních faktorů práce (oblast III., platformy na work sharingu), kapitálu (oblast V. platformy jako AirBnB) či práce i kapitálu zároveň (oblast IV. platformy jako Uber, pokud řidič používá vlastní automobil). Jak je z grafu patrné, k uvedenému sdílení či pronájmu může docházet i mimo sdílenou ekonomiku či mimo internetovou či digitální platformu. A naopak, existují služby, které jsou realizovány prostřednictvím internetové platformy, ale přitom se nejedná o sdílenou ekonomiku jako takovou. Takovéto služby či platformy poskytují typicky službu vyhledání a zprostředkování služeb jiných (Trivago, TripAdvisor, Kiwi, někdy také nazývána online tržiště). Regulačně nejvýznamnější z pohledu veřejné správy je světle šedou barvou označený srpek (jako měsíc). V této oblasti jsou vlastněny statky za účelem zisku. **Podrobněji je model popsán na následujících stranách.**

³⁹ Tento model byl zpracován v rámci analýzy ke Sdílené ekonomice „Vymezení metodologických postupů pro zajištění datové základny a ekonomických východisek pro regulační ošetření tzv. sdílené ekonomiky.“ VEBER, J.; KRAJČÍK, V.; HRUŠKA, L. a kol. (2016) Sdílená ekonomika. Praha: VŠPP, zpracováno pro potřeby ÚV ČR

Model pracuje se dvěma základními entitami – domácnosti a podniky, jež mají odlišná očekávání od vlastnictví a využití statků (fyzické osoby pro osobní využití a podniky za účelem maximalizace užítka a zisku)

Model znázorňuje dvě základní prostředí - **domácnosti** (levá část) spolu s **podniky** (pravá část) a interakci mezi nimi. Pro domácnosti je charakteristické osobní vlastnictví, spotřeba a disponibilní volný čas. Domácnosti, respektive fyzické osoby si kupují statky pro své osobní použití a neuvažují, že by za normálních okolností část těchto statků (např. dopravní prostředek) pronajímaly či ji sdílely s jinými subjekty. Domácnosti obdobně disponují volným časem ke svobodnému užití, o kterém primárně neuvažují jako o statku ke sdílení. Cílem podniků je plně využívat všech výrobních faktorů a maximalizovat tak užitek a zisk. Firmy nakupují fyzický kapitál a lidskou práci (respektive volný čas) s cílem jeho maximálního využití pro své podnikání. Podniky a jejich činnost (pravá část grafu) jsou tak již ze své podstaty regulovány státem v široké škále oblastí, zejména pak v oblasti obchodního podnikání.

Sdílená ekonomika funguje díky sdílení informací mezi uživateli ve stejném prostoru fyzicky či v různém prostoru na základě digitálního spojení

Základem modelu je největší soustředný kruh, jenž představuje vlastní sdílenou ekonomiku. Ta je odlišná od výlučného či nedělitelného vlastnictví statků tím, že vychází ze spoluspoteřitelství a je založena na ekonomickém modelu sdílení či pronájmu produktů. Ekonomika sdílení funguje zejména díky sdílení informací. Informace v rámci ní jsou **sdíleny ve stejném fyzickém prostoru**, kdy dochází k přímému kontaktu mezi spoluspoteřiteli. V modelu je tato situace znázorněna mezikružím - původní klasická sdílená ekonomika (sousedská výpomoc, půjčování knih na ulici). Druhou situací je stav, kdy dochází ke sdílení informací **v různém fyzickém prostoru**. V takové případě je využito virtuálního prostředí k propojení nabídky a poptávky zboží a služeb sdílené ekonomiky skrze internetové/digitální platformy – znázorněno soustředným menším kruhem. Internetové platformy fungují jako zprostředkovatelé informací, aniž by docházelo k přímé interakci mezi zainteresovanými stranami (platformy umožňují propojení různých fyzických prostorů bez přímého kontaktu). Internetová platforma je v čase neustále rostoucím kruhem, který se přibližuje velikosti kruhu původní sdílené ekonomiky.

Čím více se v modelu posouváme doprava, tím naléhavější je potřeba regulace

Model znázorňuje pomocí křivek a oblastí chování ekonomických subjektů na trhu. Čím více se posouváme v modelu směrem zleva doprava, tím vzniká větší potřeba regulace. V následujícím textu je uveden vlastní popis křivek a oblastí modelu, respektive chování ekonomických subjektů. Popis je proveden zleva doprava, směrem od nízké regulace k oblasti s vysokou regulací.

Domácnosti jsou vlastníky statků de iure a de facto, podniky jsou vlastníky statků pouze de iure

Oblast I – v této části se nacházejí domácnosti, které využívají statky v osobním vlastnictví a svobodně nakládají se svým volným časem. U domácností nevzniká potřeba regulace z venčí. Pro domácnosti je typické vlastnictví statků **de iure a de facto**. De iure znamená právní vlastnictví, de facto analogicky reálné vlastnictví, které je spojené s osobním a původně cíleným využitím produktu/služby převážně pro vlastní spotřebu. De facto zároveň značí, že vlastník může v daném čase využít daného statku k účelům sdílené ekonomiky a spoluspoteřitelství. Takové využití však není nezbytně prvoplánovým cílem vlastníka daného statku. Vezměme např. koupí osobního vozidla do osobního vlastnictví, základním cílem takové koupě je osobní spotřeba, ta však nevylučuje využití automobilu k účelu sdílení, kdy je část využití, respektive nevyužit

automobilu přenechána k účelu sdílení. Obdobně koupě bytu do osobního vlastnictví (de iure) k uspokojení svých potřeb nevylučuje jeho příležitostné využití pro účely sdílení (de facto). Oblast domácností je ohraničena křivkou C. Pro body a chování subjektů, které jsou vně této křivky (napravo), neplatí, že by jejich produkty a služby byly vlastněny zároveň de iure a de facto. Zde se projevuje prvotní záměr využití sdílení k vlastnímu podnikání. Tento záměr je mnohdy skrytý.

Z komunitního sdílení
neplyne žádný
ekonomický efekt ani
finanční zisk

Oblast II – v této části modelu dochází ke komunitnímu sdílení, ze kterého neplyne žádný ekonomický efekt či finanční zisk. Principiálně se jedná o sdílení volného statku s nefinančním plněním. Příkladem mohou být zprostředkující platformy typu Blablacar či Couchsurfing. Skrze Couchsurfing dochází k nabízení sdílení společného prostoru mezi majitelem prostoru a hostem, aniž by docházelo k zisku z takové činnosti. Zprostředkování ubytování se uskuteční z podstaty zájmu hostitele o poznání jiné kultury a nových osob.

Model pracuje se dvěma
výrobními faktory:
s prací a fyzickým
kapitálem

CMCE model znázorňuje **křivky výrobních faktorů kapitálu a práce** (VFK a VFL). Křivka VFK popisuje klasický model podnikání s vlastnictvím fyzického kapitálu (tj. statků). Pro takové podnikání je charakteristický vklad kapitálu za účelem zisku a zhodnocení formou úroku. Tato oblast podnikání je již dnes velmi dobře regulována celou řadou právních předpisů upravujících podnikání a živnostenskou činnost. Křivka VFL podpisuje zapojení a využití pracovní síly v podniku. Jde o klasický zaměstnavatelský poměr, při kterém dochází k najímání lidí, které je regulováno zákony.

Dle forem využití
výrobních faktorů se
rozdělují sdílené služby
založené na vlastnictví
kapitálu, vlastnictví práce
či ty, jež kombinují oba
faktory

V modelu jsou dále barevně označeny základní situace ekonomických subjektů nacházející se v kruhu sdílené ekonomiky. **Zelenou** je znázorněn subjekt, jenž se nachází uvnitř VLF a zároveň ve sdílené ekonomice. V tomto případě se jedná o klasický model sdílení, v rámci něhož je sdílená pouze práce. Příkladem takového sdílení může být platforma www.praktickymuz.eu, na které dochází ke sdílení volného času osoby pro realizaci řemeslné práce za realizace příjmu z poskytnuté práce. Podobná situace nastává u řidiče poskytujícího dopravní službu, který nicméně nevlastní dopravní prostředek. **Červenou** barvou je znázorněna plocha, ve které dochází k využití obou výrobních faktorů – práce a fyzického kapitálu. Zde se jedná např. o sdílení osobního vlastnictví automobilu, přičemž dochází rovněž ke sdílení volného času, respektive VFL neboli práce. Tento model je realizován např. řidiči společnosti Uber. **Modře** je zobrazena taková plocha, v rámci které dochází pouze ke sdílení fyzického kapitálu. Jedná se o prostor stojící mimo oblast, ve kterém dochází k využití výrobního faktoru práce. Typickým zástupcem této oblasti jsou aktivity poskytované v rámci platformy Airbnb, kdy hostitel neposkytuje svou práci (pokud tedy nenabízí snídani či úklid v rámci ubytování), nýbrž pouze dočasně svůj obytný prostor, tj. svůj fyzický kapitál ve formě sdílení volného pokoje, respektive bytu v případě jeho dočasného nevyužití majitelem.

Služby poskytované
statky nakupovanými
výlučně za účelem jejich
pronájmu, nejsou ryzí
sdílené služby

Z hlediska nastavení regulatorního rámce pro sdílenou ekonomiku je nejvýznamnější **šedá** oblast, která se nachází vpravo za křivkou C. Pro tuto oblast je typické, že statky zde používané jsou vlastněny pouze formou de iure. Nelze zde mluvit o vlastnictví de facto, jelikož zde pronajímané statky jsou nakupovány již s úmyslem jejich pronájmu za účelem zisku. Tato oblast sdílení je šedou zónou,

ve které dochází k poskytování takových služeb sdílení, jež se svou povahou blíží tradičnímu podnikání. Sdílení v šedé zóně je proto oblastí společenského zájmu regulace. Příkladem jsou v tomto případě některé služby zprostředkované internetovou platformou Airbnb. Jedná se o situace, kdy si hostitel pořízuje nemovitosti výlučně se záměrem jejich pronajímání (nejedná se o dočasnou formu sdílení pokoje v bytě, ve kterém hostitel trvale žije), nikoliv k uspokojení svých bytových potřeb. Již od počátku tak nedochází v tomto případě k naplnění principu de facto. V určitých případech se i vlastní internetová platforma (respektive její dceřiná společnost) podílí na financování této nemovitosti. A to proto, aby byl naplněn princip de iure. Jiným příkladem je dceřiná společnost Uberu, která financuje nákup automobilu fyzické osobě, a to nikoliv za účelem jeho osobního využití, nýbrž se záměrem jeho využití pro účel poskytování služeb v rámci platformy Uber. **Jelikož se v této oblasti nejedná o ryzí princip sdílené ekonomiky, ale spíše o skrytou formu podnikání, která představuje společensky neefektivní šedou ekonomiku, mělo by dojít právě zde k nastavení efektivních pravidel.**

Potřeba vymezení hranice mezi ryzí sdílenou ekonomikou a sdílení služeb, které se blíží podnikání

Hranice mezi žádoucí formou sdílené ekonomiky, tj. ryzí sdílení (barevné oblasti) a formou sdílení, které se blíží klasickému podnikání (šedá oblast), je znázorněna výšečí křivky C v kruhu sdílené ekonomiky. Právě křivka C zde upozorňuje na rozdíl mezi tím, co má být považováno za žádoucí formu sdílené ekonomiky a kde je možno uvažovat o aplikaci zmírněných regulačních požadavků na subjekty poskytující sdílené služby, a takovou formou sdílené ekonomiky, která se blíží podnikání a měla by být adekvátně regulována.

Faktory vedoucí k růstu sdílené ekonomiky⁴⁰

Komunikační technologie

Během posledních několika málo let došlo v západní společnosti k bezprecedentnímu nárůstu využití komunikačních technologií. To souvisí zejména v souvislosti s masovým rozšířením vysokorychlostního internetového připojení do velké části domácností. K prvnímu čtvrtletí 2017 disponovalo internetovým připojením přes 3,7 mld. osob, představujících přes 49,7 % světové populace. Jen v období 2000–2015 došlo k téměř devítinásobnému nárůstu ve využití.⁴¹ V České republice má dle posledních statistik přístup k internetu přes 8 mil. osob, tedy kolem 82 % celkové populace. Faktorem, který je s tímto spojen je bezesporu nárůst využívání tzv. chytrých mobilních zařízení – tedy telefonů a zařízení umožňujících přístup na mobilní internet a instalaci specifických aplikací umožňujících uživatelům přistupovat ke klíčovým službám a trhům, ať jsou kdekoliv.

Digitální platformy

Zmíněný nárůst propojenosti domácností i jednotlivých spotřebitelů vedl zároveň i k růstu digitálních platforem a virtuálních trhů. Vytváření statků a vzájemné sdílení není novým fenoménem. Nový fenomén představuje masové rozšíření takového sdílení prostřednictvím spojování osob s kompatibilní nabídkou a poptávkou. Právě digitální platformy, které umožnily bezprostřední

⁴⁰ Některé prvky převzaté z FELLÄNDER, Anna, INGRAM, Claire, TEIGLAND, Robin. 2015: The Sharing Economy – Embracing Change with Caution. *Entrepreneurs Forum*. Dostupné zde: <http://goo.gl/fwUdRL>.

⁴¹ Internet World Stats. 2015: *World Internet User and 2015 Population Stats*. (NOVEMBER 30, 2015). Dostupné zde: <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>.

a neomezenou komunikaci mezi konkrétními osobami, tedy zejména komunikaci mezi spotřebiteli či podnikateli a spotřebiteli bez nutnosti ingerence firemních subjektů, byly v tomto ohledu klíčové. S propojením spotřebitelů jsou spojeny i analýzy tzv. *big dat* umožňující předvídat chování konkrétních subjektů s ohledem na specifické faktory. Propojenost a růst technologií tedy umožňují přímý kontakt mezi subjekty sdílené ekonomiky a mezi nabídkou a poptávkou spolu se schopností relativně rychle reagovat na změny trhu.

Nižší vstupní bariéry

Bariéry vstupu na trh jsou dnes nižší než kdykoliv předtím. V podstatě kdokoliv má možnost vstoupit kdykoliv na trh tím, že si založí internetovou platformu. Ne všichni účastníci na trhu jsou však nákladově efektivní. Digitalizace a růst digitálních platforem tento trend dále podporují. Klíčovou oblast představují zejména mobilní aplikace a jejich tvůrci, a to s ohledem na již zmíněnou dostupnost mobilních zařízení a relativní jednoduchost tvorby takových aplikací, které v mnoha případech představují páteř sdílené ekonomiky.

Zjednodušení finančních transakcí

Digitalizace je spojena i s oblastí finančních transakcí. Platby, ať již tzv. mikro platby či platby ve větším rozsahu, jsou dostupné všem. Finanční platformy jako jsou např. PayPal, Google Wallet, PaySec nebo Skrill od Moneybookers umožňují provádět zabezpečené transakce napříč bankovními institucemi i na mezinárodní úrovni tam, kde dříve bylo zapotřebí komplikovaného a zdlouhavého bezhotovostního styku prostřednictvím klasických bankovních převodových operací.

Vzájemné hodnocení a transparentnost

Velká část sdílené ekonomiky podléhá vzájemnému hodnocení napříč subjekty na obou stranách případné transakce. Tato hodnocení jsou následně veřejně dostupná a každý další potenciální subjekt má možnost informovat se z transparentních zdrojů o kvalitě konkrétní služby či kvalitě konkrétního poskytovatele. Dochází tak svým způsobem k automatické samoregulaci, i když ne zcela dokonalé. Obě strany transakce mají zájem na tom, aby dodržely své povinnosti, neboť selhání v tomto směru může být (a vzhledem k horlivosti uživatelů informačních technologií zcela jistě i bude) okamžitě zveřejněno. Dostatečný počet takových „recenzí“ pak již vytváří jasný signál o kvalitě poskytovaných služeb. Nelze však opomenout, že nekontrolovatelná konkurence, vycházející primárně ze spokojenosti zákazníka může (avšak nemusí) vést i k hromadnému snižování standardu poskytovatelů, a tak i jejich pracovních podmínek. Většina současných služeb sdílené ekonomiky zprostředkovaných prostřednictvím digitálních platforem však vychází z oboustranného hodnocení, které může takové výkyvy omezit.

Změna chování spotřebitelů

Doposud byl trh tradičně orientován na individuální vlastnictví konkrétních statků jednotlivými spotřebiteli. Dle některých autorů⁴² se tento trend v posledních letech však značně obrací ve prospěch sdíleného vlastnictví či sdíleného užívání jednotlivých statků. To vede k maximalizaci užitku z jednoho statku při snížení pořizovací, provozní či udržovací ceny takového statku. Dochází tak k efektivnímu zaplnění mezery na trhu ve využití těchto statků.

⁴² BOTSMAN, Rachel. 2010: What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live. HarperCollins e-books.

Základní věcné a ekonomické aspekty služeb sdílené ekonomiky

Sdílená ekonomika má celou řadu ekonomických konsekvencí

Rostoucí zájem podnikatelského sektoru o sdílenou ekonomiku a s ním související rozvoj nových a inovativních P2P služeb poskytovaných skrze digitální platformy má celou řadu ekonomických konsekvencí. Mezi nejviditelnější ekonomické dopady této nové formy poskytování služeb patří: snižování tržních transakčních nákladů - obzvláště, pokud jde o náklady na průzkum a informace, vyjednávací náklady o ceně či náklady na vynucování plateb; zefektivňování produkce – v tom smyslu, že je dosahováno mnohem kvalitnějšího výstupu za použití přinejmenším stejné úrovně fyzických zdrojů a lidského kapitálu a konečně vznik nových produkčních a směnných příležitostí, které v minulosti nebyly mnohdy proveditelné zejména v důsledku chybějící technologické základny. Již v současnosti, kdy je sdílená ekonomika ve svém rozvoji, je patrný potenciál této formy podnikání. Zejména přínosné jsou nové inovativní postupy, které tyto služby s sebou přinášejí.

P2P modely mají zásadní vliv na vznik inovací a efektivnějšího využití různých forem kapitálu

Poskytování služeb založené na digitální P2P formě vytváří již dnes nové variabilnější spotřební trendy, které budou mít zejména v následujících letech stále větší vliv na ekonomický růst a rozvoj inovací. P2P sdílené služby se podílejí na tvorbě celé řady činností (mnohdy i takových blížících se klasickému podnikání), jež přispívají k rozvoji mikro služeb, a to jak v oblastech, kde před příchodem P2P poskytovatele podobná služba již fungovala v tradiční podání (tj. např. penzion či taxi), tak i ve zcela nových oblastech. Právě zapojením digitálních platforem do poskytování služeb sdílené ekonomiky umožňuje efektivnější využití fyzického kapitálu. Dochází k úplnému využití takového kapitálu, který dříve ležel z důvodu nevyužití svým majitelem ladem (např. využití dočasně volných bytových prostor či v daném momentě nepoužívaného osobního automobilu). Digitální platformy zprostředkující služby sdílené ekonomiky jsou efektivní i v tom smyslu, že ke zprostředkování svých služeb nepotřebují vlastnit téměř žádná aktiva, a i přesto dokáží exponenciálně růst. Strategie tržní expanze digitálních platforem je postavena primárně na tom, že aktiva nezbytná k poskytování služeb (např. fyzická aktiva jako auto či byt), jež nabízejí, jsou vlastnictvím samotných poskytovatelů služeb. Platforma, jakožto pouhý zprostředkovatel služeb, tak může expandovat, aniž by k tomu potřebovala kapitálově náročné investice do hmotných či nehmotných aktiv. Právě díky kapitálové nenáročnosti, relativně přizpůsobivé pracovní nabídce, velikosti, početnosti a konečně snadnému vstupu na a výstupu z trhu, jsou platformy mnohdy mnohem více konkurenceschopné ve srovnání s tradičními poskytovateli služeb. Jejich podnikání je často více statické a svázáno s celou řadou regulačních požadavků.

Sdílená ekonomika do určité míry napomáhá k plnému zužitkování dříve nevyužitého lidského kapitálu. Příkladem je dodatečná pracovní činnost osob, které jsou ochotny i při plném pracovním úvazku dále pracovním zužitkovat svůj volný čas, schopnosti a dovednosti. Vyšší využívání lidského kapitálu sebou nese to úskalí, že práce poskytovaná v rámci sdílené ekonomiky se jen velmi těžce eviduje. Dochází tedy ke ztížení kontroly evidence přijatelných podmínek práce a zkruslování jak statistik o zaměstnanosti obyvatelstva, tak údajů o ekonomickém přínosu jednotlivých forem podnikání.

S P2P podnikáním souvisí rozvoj start-upů a dalších inovativních podnikatelských aktivit

Již dnes je při pohledu na počet nově vznikajících start-upů jasné, že P2P poskytování služeb založené na digitálních platformách má za následek rozvoj dalších podnikatelských aktivit a inovací⁴³. Start-upy, vznikající ve formě P2P platformy, lze považovat za podnikatelské inkubátory, na nichž se mladí a kreativní podnikatelé učí umění podnikat. Takový vývoj s sebou nese relativně malé podnikatelské riziko. Úspěch v první fázi podnikání je často doprovázen rozšířením podnikatelského portfolia a investováním do další expanze ve smyslu větších a tradičnějších forem podnikání.

Díky sdílené ekonomice dochází ke změnám v nákupních zvyklostech zákazníků

Sdílená ekonomika má tendenci podporovat změny probíhající v nákupních zvyklostech zákazníků. Společnost z dlouhodobého hlediska mění svou spotřebitelskou poptávku po zboží určitého typu, a s větší mírou hledá možnosti, jak jednorázově využít v daný moment určitý statek k uspokojení své potřeby na rozdíl od pořízení do firemního vlastnictví. Změny v nákupních zvyklostech jsou nicméně oboustranné. Příkladem může být jednorázový pronájem automobilu k osobní přepravě (model městského *carsharingu*). Zatímco jedna skupina obyvatel upustí od plánovaného nákupu osobního automobilu právě díky dostupnosti a relativně nízké ceně pronájmu automobilu za konkrétním účelem, pro druhou stranu bude poskytování pronájmu či samotné osobní přepravy (typu Uber) potenciálním zákazníkům pobídkou ke koupi osobního vozu a využívání svého volného lidského kapitálu k dodatečnému příjmu. Ten následně použijí ke splacení nákladu spojeného se zakoupením vozu do svého vlastnictví.

Služby sdílené ekonomiky nejsou přímou konkurencí pro tradiční služby.

Služby, jež jsou v rámci sdílené ekonomiky poskytovány na digitálním základě, jsou často terčem kritiky tradičních poskytovatelů služeb. Ti považují tento typ P2P služeb podobného zaměření za konkurenci, mnohdy i nekalou. Nahrazení služby méně rozvinuté a efektivní takovou, která je efektivnější, se považuje za tzv. kreativní destrukci (např. nahrazení klasických fotografií těmi digitálními), jež však v kontextu sdílené ekonomiky není úplně evidentní. Ve sdílené ekonomice nedochází k nahrazování dříve existujících služeb službami zcela novými (až na výjimky),⁴⁴ ale pouze k efektivnějšímu přerozdělení aktiv, a to jak již dříve využívaných, tak zejména těch, jež nemohly být v minulosti vzhledem ke své obtížné dostupnosti využívány a ležely tak ladem, ve prospěch těch poskytovatelů, jež zákazníkům poskytují přívětivější a dostupnější servis na digitálním základě. Sdílená ekonomika tak nejenže podporuje nové formy poskytování služeb, ale zároveň nutí poskytovatele tradičních služeb přistoupit ke svému podnikání v pozměněné formě a k neustálé inovaci, tak aby jejich služby zůstaly i nadále konkurenceschopné. Mnohdy jsou přitom tradiční poskytovatelé služeb ve srovnání s poskytovateli sdílených služeb s ohledem na přísně nastavená pravidla a regulaci ve znevýhodněné pozici.

⁴³ COHEN, Molly a Arun SUNDARARAJAN: Self-Regulation and Innovation in the Peer-to-Peer Sharing Economy. 2015.

⁴⁴ Příkladem budiž společnost Uber, která svým vstupem na trhu přitáhla ke sdílené dopravě nové zákazníky, kteří se tradičním taxislužbám z různých obav vyhýbali. U ostatních služeb sdílené ekonomiky jako např. Airbnb to není prokázáno, ale např. Doginní alespoň trh zvětšují. Je zde tedy vidět v rámci sdílené ekonomiky potenciál tvorby nových činností, které dnes třeba ještě ani neexistují nebo nejsou považovány za ekonomickou činnost.

Vybrané sektory sdílené ekonomiky

Cestovní ruch a sdílené ubytování

Sektor ubytování je tvořen tradičními poskytovateli (hotely či penziony), čistými zprostředkovateli (Trivago či Booking) a platformami krátkodobého sdíleného ubytování, mezi kterými nejvýznamnější je společnost Airbnb (to platí i pro Prahu).

Na poli ubytovacích služeb v současné době nabízí služby celá řada subjektů, stejně tak je rozmanitá nabídka jejich služeb i způsob jejich zapojení či začlenění do tzv. sdílené ekonomiky. Segmentace trhu v odvětví krátkodobých ubytovacích služeb je velmi komplexní. Na trhu působí zejména tradičních poskytovatelé hromadných ubytovacích zařízení (hotely, penziony, ubytovny či kempy), platformy čistě zprostředkující nabídku hromadných ubytovacích zařízení (Trivago či Booking) a platformy zprostředkující krátkodobé služby sdíleného ubytování. Sdílené ubytování je fenoménem, který se závratným tempem rozvíjí zejména v posledních 4 letech. Klíčovým hráčem na světovém trhu, ale i v Praze v této oblasti je digitální platforma Airbnb, která ve většině případů zprostředkuje ubytování v nemovitostech ve vlastnictví samotných poskytovatelů ubytování. Není však výjimkou setkat se situací, kdy jsou skrze platformu Airbnb nabízeny ubytovací kapacity některých tradičních hromadných ubytovacích zařízení. Kromě Airbnb působí na trhu několik dalších zprostředkovatelů sdíleného ubytování, jejichž kapacity jsou však ve srovnání s Airbnb na pražském trhu krátkodobého ubytování značně omezené. Následující analýza krátkodobých ubytovacích kapacit zprostředkovaných digitálními platformami v Praze se i z tohoto důvodu primárně soustředí na aktivity zprostředkované společností Airbnb.

Neformální ubytování je dle odhadů až trojnásobkem tradičního ubytování.

Neformální ubytování mezi obyvateli a turisty existovalo vždy, avšak v posledních letech zažívá obrovský boom, což vyplývá z údajů EHHA,⁴⁵ která v současnosti uvádí 20 milionů registrovaných přes platformy P2P, oproti jen 7,3 mil. registrovaných přes tradiční ubytovací služby, jež eviduje Eurostat.

Systém sdíleného ubytování

Sdílené ubytování představuje systém, kdy hostitel (který může, ale nemusí být vlastníkem nemovitosti) nabízí tuto nemovitost (nebo její část) hostům ke krátkodobému užívání, a to za náhradu nebo nezištně. V současnosti je jeho nejsilnějším zástupcem na trhu společnost Airbnb⁴⁶.

Nabízení nemovitosti nebo její části návštěvníkům ke krátkodobému užívání není nový fenomén

Již od roku 1949 funguje na poli sdíleného ubytování nezisková organizace Servas International,⁴⁷ přes kterou si její členové navzájem poskytují bezplatné ubytování. Na myšlenku této organizace navázal úspěšný projekt, který vznikl v počátcích sociálních sítí, a to platforma Couchsurfing,⁴⁸ která umožňuje lidem poznat svět a cestovat. Tato síť spojuje cestovatele s hostiteli, kteří jsou ochotní nechat je u sebe zadarmo přenocovat. V tuto chvíli má platforma Couchsurfing kolem šesti milionů uživatelů. Platforma Couchsurfing a organizace Servas International slouží čistě k propojení uživatelů a jejich cílem není zisk.

⁴⁵ European Holiday Home Association, blíže: <http://ehha.eu/>

Asociace zastřešuje v rámci EU především zájmy pronajímatelů soukromých domů a bytů.

⁴⁶ <https://cs.airbnb.com>

⁴⁷ <http://servas.cz/>

⁴⁸ <https://www.couchsurfing.com/>

Příklady aktérů na poli sdíleného ubytování

Platformy v rámci sdíleného ubytování dělíme z hlediska toho, zda sdílením statku vlastníku přinese zisk či nikoliv, a dále dle toho, zda vlastník nabízí ke sdílení svou primární nebo sekundární nemovitost.

Zmíněné platformy fungují pouze jako zprostředkovatel komunikace a pro platbu mezi uživateli, včetně strhnutí poplatku za tuto službu

Mezi výhody sdíleného ubytování řadíme: cenu, využití volné kapacity statku, oživení turismu a touhu po autentickém cestování.

K pronájmu nemovitostí pro účely rekreačního ubytování před dobou internetu sloužily ověřené inzeráty a služby, které vytvářely seznamy nemovitostí určených k pronájmu po celém světě dle destinace. Mezi první globální zprostředkovatele ubytování patří platforma VRBO – Vacation Rentals By Owner⁴⁹. Ta zprostředkovává pronájem domů, seznámení vlastníků nemovitostí se zájemci a umožňuje dohodnout se na podmínkách pronájmu a uskutečnit platbu přímo skrze svou platformu. Hlavní rozdíl mezi společnostmi typu VRBO a typu Airbnb představují uživatelé, kteří jejich služeb využívají. Obě platformy lidem umožňují, aby určitým způsobem naložili se svým nevyužitým majetkem. Hlavní rozdíl mezi nimi leží nicméně v povaze majetku, který uživatelé služby nabízejí k pronájmu. Zatímco naprostá většina nabídek inzerovaných na platformách typu VRBO představuje sekundární nemovitosti zamýšlené k rekreaci v soukromém vlastnictví osob, které jsou pronajímány po většinu roku, a jejich vlastníci je využívají jen na pár týdnů v roce, primární ideou platformy Airbnb je pronajímání nemovitostí, ve kterých se sami její vlastníci trvale zdržují, tedy nemovitost primární a zisk využít jako formu přivýdělku. Vývoj v poslední době však nasvědčuje sblížení nabídky napříč těmito platformami. VRBO nově umožňuje i krátkodobý pronájem. V případě Airbnb jsou do nabídky nemovitostí na této platformě vedle nemovitostí primárních inzerovány též nemovitosti sekundární (např. chaty).

Airbnb inspirovalo svým obchodním modelem mnoho obdobných služeb, mezi kterými zastává významné místo společnost Roomorama, která též poskytuje krátkodobý pronájem. Všechny výše zmíněné platformy fungují jako prostředníci při komunikaci i platbě mezi uživateli, což zároveň posiluje jejich důvěru v poskytovanou službu. Zároveň s tím si platformy zajišťují i strhnutí svého poplatku. Výše zmíněné společnosti fungují na trhu i v rámci České republiky. Většina jejich činnosti se soustředí na Prahu, Brno, Karlovy Vary a Český Krumlov, nicméně v jejich nabídce se vyskytuje ubytování i mimo tato města.

Výhody a motivátory volby sdíleného ubytování v cestovním ruchu

Mezi nepopiratelnou výhodu sdíleného ubytování patří jeho cena. Sdílené ubytování je typicky levnější než nezlevněný hotelový pokoj⁵⁰. Nižší cena umožňuje části segmentu spotřebitelů, kteří by jinak z finančních důvodů necestovali vycestovat a ostatním zůstat v destinaci delší časové období (díky tzv. hodnotě domácího prostředí).⁵¹ Na druhé straně umožňuje vlastníkům (či pronajímatelům) nemovitosti, využít volnou kapacitu svého statku a tím si eventuálně dovolit i bydlení v lokalitě, které by bez dodatečného příjmu bylo mimo jejich možnosti.

Mezi další motivátory, vyjma ceny pro volbu ubytování poskytovaného v rámci sdílené ekonomiky oproti tradičním modelům patří diverzita a touha po nových autentických cestovatelských zážitcích. Moderní cestovatelé si přejí trávit čas v lokalitách, kde mohou potkat místní obyvatele a poznat jejich kulturu.

⁴⁹ <https://www.vrbo.com/>

⁵⁰ V nabídce platform jsou ale i exkluzivní lokality a netradiční ubytování, které cenou převyšují tradiční formy ubytování.

⁵¹ Jde o úsporu za tzv. vedlejší poplatky, které by si účtovaly tradiční hotelová zařízení (např. poplatek za internet, využití ledničky, prádelny, přítomnost kuchyňských zařízení atd.) tím umožňuje lidem trávit čas spolu a způsobem, který jim vyhovuje a nenarušuje zvyky rodiny (například generační uspořádání či potřeba vlastních hygienických zařízení).

K dalším faktorům též řadíme různorodost nabídky, obzvláště v kontextu ceny. V neposlední řadě může sdílené ubytování lákavější díky osobě hostitele (vlastníka či pronajímatele dané nemovitosti), skrz kterého se jeho host seznámí se svým okolím a který s ním může trávit čas i jako jeho průvodce čímž přispěje k celkové atmosféře pobytu.

Poskytnutí snídaně hostitelem již může být bráno jako sdílení práce.

Fakt, že hostitel uvítá hosta ve svém ubytování či případně mu nabídne prohlídku města, však nemůže být nutně vnímáno ve smyslu, že by hostitel tímto jakkoliv poskytoval práci (dochází zde ke sdílení volného času hostitele, ale pouze na dobrovolném základě). O sdílení práce (volného času hostitele) v případě poskytování služby Airbnb lze naopak uvažovat, pokud jsou v rámci poskytnutého ubytování vykonávány služby, jako je poskytnutí snídaně a jiné.

V rámci sdílené ekonomiky vznikají platformy zaměřené na poskytování turistických služeb

V rámci cestovního ruchu se ve sdílené ekonomice vyskytují i digitální platformy (např. WithLocals⁵², nebo nově i též nová služba nabízená v rámci platformy Airbnb⁵³), které cestovateli nabízí zprostředkování autentických zážitků na místě cílové turistické destinace, a to ve formě různých kurzů, ochutnávek a obecně turistických služeb a to jak za úplatu, tak i bez poplatku.

Obecně jde o podporu cestovního ruchu

Obecně se má za to, že služby tohoto typu pomáhají v rozvoji cestovního ruchu v místech jejich působení, neboť umožňují cestovat té skupině lidí, která by jinak z finančních důvodů cestovat nemohla, a tudíž ve svém principu nekonkurují tradičním poskytovatelům ubytování a přispívají k rozvoji turismu.

Nevýhody sdíleného ubytování v cestovním ruchu

Mezi nevýhody v rámci sdíleného ubytování řadíme: bezpečnostní rizika, nedostatečnou právní ochranu účastníků, neplacení řádných odvodů státu a samosprávám, nebezpečí znehodnocení trhu s nemovitostmi

Využití platform sdílené ekonomiky v rámci ubytování bylo dříve vyhrazeno spíše odvážnějším cestovatelům, protože jejich využití představovalo bezpečnostní riziko. Před technologickým rozvojem, který umožnil ověření identity osob na druhé straně, nebylo snadné provádět jak finanční transakce za nabízené služby, tak důvěřovat cizí osobě natolik, aby byli uživatelé ochotni pustit si je do bytu nebo naopak u nich o samotě přespat či odložit své věci. V této chvíli mají prakticky všichni zprostředkovatelé a jejich digitální platformy způsoby, jak ověřit identitu účastníků, kteří je užívají a propracovaný systém ohodnocení, který je všem zájemcům veřejně dostupný. Dále tyto platformy provozují linky, na které se jejich uživatelé mohou obracet v případě, kdy poskytovaná služba není v souladu s pravidly. I přes tato opatření ale systém není stoprocentní. Funguje na bázi důvěry mezi lidmi a je proto vždy dobré dbát na doporučená bezpečnostní opatření.

Jedním z těžko řešitelných negativních jevů je možná diskriminace hostů

Není také zanedbatelné, že valná většina uživatelů těchto platform není chráněna před projevy rasismu a diskriminace jako jsou právně chráněni hoteloví hosté. Ačkoliv se platformy snaží těmto nepříznivým jevům zabránit a vydávají pro své uživatele pravidla chování, mezi které patří i zákaz diskriminace, nejsou reálně schopné diskriminaci zabránit.

⁵² <https://www.withlocals.com/>

⁵³ Airbnb služby tzv. zážitků šíří po svých turisticky nejvyužívanějších destinacích, v Praze tato funkcionalita funguje od konce minulého roku. Pokud společnost ví, že člověk je přes ni v daném městě nabídne mu novou službu přes aplikaci.

Finanční podvody byly zažehnány online platebními systémy a zároveň přetáhly část uživatelů z platform fungujících zdarma

Další nevýhodou pro spotřebitele je i obava z finančního podvodu. Tyto obavy byly ve velké míře zažehnány online platebními systémy. Mnoho platform nyní figuruje jako prostředník platby mezi uživateli. Nicméně starší modely pronájmu ubytování v rámci sdílené ekonomiky vyžadovaly, aby nájemce zaslal pronajímateli peníze přímo. Důvěryhodné online platby⁵⁴ zapříčinily přesun části uživatelů z platform poskytujících bezúplatné ubytování na platformy, které fungují na komerční bázi, neboť díky systému pozdržení platby a recenzím jejich uživatelů mají vyšší důvěru v poskytovanou službu.

V rámci sdíleného ubytování existuje riziko nedodržování základních provozních regulačních předpisů (platí pro tradiční ubytovatele), daně a poplatky také nejsou placeny a zároveň ve své podstatě ubytovatelé (hostitelé) porušují zákon č. 326/1999 Sb. o pobytu cizinců na území ČR

Vzhledem k tomu, že se poskytování sdíleného ubytování pohybuje mimo rámec předpisů regulujících provozování hotelů, existuje zde riziko nedodržování hygienických, požárních a stavebně-technických předpisů. To může mít vliv nejen na kvalitu ubytování, ale může také znamenat zvýšení zdravotního a bezpečnostního rizika pro uživatele. Poskytovatelé sdíleného ubytování mnohdy ani nemají uzavřené pojištění nebo neplatí daně. Samotní zprostředkovatelé často přehlížejí a nedodržují zákony a regulaci platnou v dané zemi, stejně jako podmínky stanovené pro poskytování podobných služeb. Opomíjený je např. zákon o pobytu cizinců č. 326/1999 Sb., který upravuje povinnosti ubytovatelů týkající se ubytování a podávání hlášení policii o ubytovaných cizincích (především § 99 až § 102).⁵⁵ Mezi tyto povinnosti patří také vedení domovní knihy a jejich archivace pod dobu 6 let. Domovní kniha obsahuje základní informace o ubytovaném cizinci jako je jméno, příjmení, datum narození, státní občanství, číslo cestovního dokladu a období ubytování.

Hrozí negativní externalita prudkého růstu cen nemovitostí s rychlým rozvojem krátkodobého sdíleného ubytování (např. Berlín).

Dalším předpokládaným negativním dopadem pojmím se se službami sdíleného ubytování, je zvyšování cen na trhu s nemovitostmi. Vzhledem k rychlému nárůstu těchto služeb, kdy k pronájmu dochází i u sekundárních nemovitostí (tedy nemovitostí, které vlastník primárně neobývá), a to hlavně ve velkých městech, může dojít k situacím, kdy je pro vlastníka nemovitosti ekonomicky výhodnější pronajmout své sekundární nemovitosti v rámci služeb typu Airbnb krátkodobě turistům, než je poskytnout k dlouhodobému pronájmu. To ve svém důsledku může vést ke zvýšení cen dlouhodobých pronájmů. Mnohdy tak dochází k vytvoření prostředí, ve kterém jsou lidé nuceni z ekonomických důvodů pronajmout či podnajmout své obydlí, aby si mohli dovolit zůstat v dané lokalitě. Tento jev se poprvé výrazně projevil a byl právně regulován v Berlíně. Způsob, jakým je možné tomuto jevu zamezit, je vytyčit a regulovat podmínky, za kterých je možné krátkodobý pronájem nemovitostí uskutečnit.

Toto je možno řešit vytyčením jasných pravidel pro poskytování krátkodobého pronájmu.

⁵⁴ Platba probíhá přes zprostředkovatele, který finanční obnos vyplatí až po úspěšném ubytování uživatele.

⁵⁵ Zákon č. 326/1999 Sb. – aktuální znění z 1. 6. 2017 - § 99:

(1) Ubytovatelem se pro účely tohoto zákona rozumí každý, kdo poskytuje ubytování za úhradu nebo ubytovává více než 5 cizinců, s výjimkou případu, kdy lze ubytované cizince a ubytovatele považovat za osoby blízké.

(2) Ubytováním se pro účely tohoto zákona rozumí vztah založený smlouvou o ubytování, nájemní smlouvou, podnájemní smlouvou nebo smlouvou s obdobným obsahem. Dále pak § 101 obsahuje náležitosti tzv. Domovní knihy.

Ekonomická analýza sdíleného ubytování v Praze

Cestovní ruch v Praze zažívá v posledních letech extrémní boom, což potvrzují zvyšující se počty přenocování turistů, které dle údajů ČSÚ mezi lety 2012 a 2016 vzrostly ze 14,4 mil. na 16,8. mil.

Hlavním často zmiňovaným důvodem zvýšeného zájmu o hlavní město jsou dobrá ekonomická situace a relativní bezpečnost v rámci Evropy

Ekonomické oživení v Evropě a dobrá bezpečnost v ČR z Prahy dělá jednu z významných turistických lokalit Evropy

Pro účely analýzy jsou v rámci Prahy s Airbnb porovnávány jen hotely, motely, botely, lázeňského hotely a penziony.

Tradiční hromadná ubytovací zařízení v Praze generují cca 0,2 % ročního růstu HDP (okolo 8 mld. Kč).

Praha je významným evropským turistickým centrem, které každoročně navštíví několik milionů návštěvníků jak ze zahraničí, tak těch domácích. Trend zvyšujícího se počtu příjezdů návštěvníků do hlavního města je dlouhodobý. Jen v roce 2016 činil oproti roku 2015 jejich nárůst 7,9 %, kdy počet příjezdů dosáhl rekordních 7,1 milionu osob (5,7 mil. osob v r. 2012)⁵⁶. Se zvyšující se návštěvností úzce souvisí i počet přenocování. Průměrný návštěvník Prahy se zdrží 2,4 noci (cizinci v poměru 2,5 noci, zatímco Češi 1,8 noci). Využitelnost některého z typů hromadných ubytovacích zařízení je ze strany hostů v Praze rok od roku vyšší. Zatímco v roce 2012 bylo v hromadných ubytovacích zařízeních nacházejících se na území hlavního města evidováno 14,4 mil. přenocování, v roce 2016 tomu již bylo téměř 16,8 mil. Meziroční nárůst v počtu přenocování mezi lety 2015 a 2016 činil 5,5 %. Avšak s rostoucím počtem hostů zároveň klesá délka přenocování, která v r. 2012 byla v průměru 2,5 noci (u cizinců 2,6 noci a Čechů 1,9 noci).⁵⁷ Je otázkou, do jaké míry jsou tato čísla konečná vzhledem k tomu, že vedle standardních hromadných ubytovacích zařízení, operuje v Praze, stejně jako v jiných zahraničních metropolích, několik platform zprostředkujících tzv. sdílené ubytování (mimo statistiku ČSÚ).

Dlouhodobě pozitivní vývoj v tomto ohledu do velké míry souvisí s ekonomickým oživením v Evropě jako celku, dobrou bezpečností situací v ČR a opětovným oživením zájmu o domácí turistiku. O významném postavení Prahy jakožto turistické destinace v rámci ČR svědčí fakt, že právě v hlavním městě se ubytují 2 ze 3 cizinců, kteří navštíví ČR.

Vývoj a stav tradičních hromadných ubytovacích zařízení v Praze

Za hromadná ubytovací zařízení se považuje řada subjektů poskytujících ubytovací služby odlišné kvality. Jedná se především o hotely (různých kvalitativních kategorií), motely, botely, lázeňské hotely, penziony a dále kempy, chaty, ubytovny a ostatní. Čtyři posledně jmenované kategorie jsou z následující analýzy pro přímé srovnávání v rámci Prahy vyřazeny z důvodů nesrovnatelnosti se sdíleným ubytováním typu Airbnb (v rámci Prahy tyto typy ubytování nesdílí) i když určité změny u nich je možno vysledovat (vliv Airbnb možno jen odhadovat).

Samotný sektor tradičních hromadných ubytovacích zařízení v Praze generuje zhruba 0,2 % ročního HDP ČR (jedná se o cca 8 mld. Kč; údaje za r. 2015),⁵⁸ samozřejmě toto číslo neobsahuje údaje za sektor sdíleného ubytování typu Airbnb. Podrobnější odhady objemu prostředků generovaných v Praze v rámci činnosti Airbnb viz dále kapitola o vlivech Airbnb.

⁵⁶ ČSÚ: Hosté a přenocování v hromadných ubytovacích zařízeních (2017). <http://bit.ly/2scjh6F>.

⁵⁷ Tamtéž.

⁵⁸ ČSÚ: Roční národní účty z dat r. 2015, vlastní výpočet dle NACE 55.

Tradiční ubytování
v Praze v r. 2016
disponovalo téměř 92 tis.
lůžky v rámci 795 zařízení

Ke konci roku 2016 bylo v hlavním městě evidováno celkem 795 hromadných ubytovacích zařízení (dále jen HUZ), v rámci kterých bylo nabízeno ubytování ve více jak 42 tisících pokojích s 91 887 lůžky⁵⁹ (v případě jen hotelů a penzionů se jedná jen o 76 972 lůžek⁶⁰). Nejvíce lůžek bylo přitom v nabídce čtyř a tří hvězdičkových hotelů. Následující tabulka blíže ukazuje trendy změn počtu lůžek nabízených tradičními poskytovateli v Praze v letech 2012 až 2016.

Tabulka 2 – Vývoj počtu lůžek v hromadných ubytovacích zařízeních v Praze 2012 - 2016

| Typ ubytovacího zařízení | | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | Změna 2012-2016 |
|------------------------------------|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------------------|
| Hromadná ubytovací zařízení celkem | | 92246 | 92052 | 87961 | 91059 | 91887 | -359 |
| v tom | Hotel ***** | 10060 | 10026 | 10284 | 10478 | 11173 | 1113 |
| | Hotel, motel, hotel **** | 31672 | 33234 | 34528 | 34175 | 34014 | 2342 |
| | Hotel, motel, hotel *** | 23544 | 23123 | 23497 | 24352 | 24143 | 599 |
| | Hotel, motel, hotel ** | 2057 | 1917 | 1437 | 2103 | 2192 | 135 |
| | Hotel, motel, hotel * | 213 | 213 | 211 | 166 | 166 | -47 |
| | Hotel garni ****, ***, **, * | 2501 | 2609 | 2574 | 2833 | 2726 | 225 |
| | Penzion | 3153 | 3138 | 2686 | 2447 | 2558 | -595 |
| | Kemp | 504 | 581 | 465 | 560 | 512 | 8 |
| | Chatová osada | - | - | - | - | - | - |
| | Turistická ubytovna | 2502 | 3190 | 3136 | 4458 | 4875 | 2373 |
| Ostatní HUZ | 16040 | 14021 | 9143 | 9487 | 9528 | -6512 | |

Zdroj: ČSU⁶¹ Vlastní úprava.

Za 5 let ubylo lůžek
lázeňských a firemních
zařízení, na druhé straně
rostly kapacity
turistických ubytoven
a hotelů vyšších tříd

Za posledních 5 let doznala oblast krátkodobého ubytování v HUZ v rámci Prahy několika výrazných změn, což je zřejmé z předchozí tabulky. Nejvýrazněji poklesl počet tzv. ostatních HUZ (např. lázně, podniková rekreační zařízení a domovy mládež, vysokoškolské koleje, apod.),⁶² následovaný penziony a mírně i kategorií jednohvězdičkových hotelů. Oproti zmíněným poklesům výrazně rostly kapacity turistických ubytoven a především hotely s ****, ***** a také ***.

Ubytování v rámci tzv. sdílené ekonomiky v Praze

Ostatní platformy
sdíleného ubytování
kromě Airbnb v Praze
hrají marginální roli.

Tato společnost zároveň
hlavní město ČR řadí mezi
svých 10
nejlukrativnějších
destinací co do
návštěvnosti.

Zejména v oblasti krátkodobého pronájmu ubytovacích kapacit nalezneme v Praze online platformy, jež zprostředkovávají ubytování buďto přímo u hostitele doma, v samostatných bytových jednotkách určených čistě ke krátkodobému pronájmu či rovněž v některých hromadných ubytovacích zařízeních. Online platformy nabízející sdílené ubytování fungují v zásadě na stejném modelu, kdy se zájemce o poskytnutí ubytování zaregistruje na vybrané platformě a blíže v online formuláři specifikuje nabízený prostor. V hlavním městě se lze setkat s těmito zprostředkovateli sdíleného ubytování: HomeAway, WIMDU, VRBNO⁶³ a především Airbnb. Právě poslední ze zmíněných ubytovacích platforem je nejen v Praze zdaleka nerozšířenější. Samotná platforma Airbnb přiznává, že Praha

⁵⁹ ČSU. Hromadná ubytovací zařízení dle NUTS III.

⁶⁰ ČSU: Kapacita hromadných ubytovacích zařízení podle kategorie (2017) <http://bit.ly/2rrszsw>.

⁶¹ ČSU. 2017: Kapacita hromadných ubytovacích zařízení podle kategorie (2017) <http://bit.ly/2rrszsw>.

⁶² Dle definice ČSÚ jsou to např. léčebné lázně, rekreační zařízení podniků (odborových svazů), školící střediska podniků (odborových svazů) a jiná ubytovací zařízení, která vylučují lůžkovou kapacitu pro cestovní ruch (např. domovy mládeže, vysokoškolské koleje, podnikové ubytovny apod.).

⁶³ Vzhledem k tomu, že tyto platformy zabírají na trhu s krátkodobým sdíleným ubytováním pouze marginální podíl, jsou v tomto analytickém materiálu dále podrobněji rozebrány pouze služby poskytované společností Airbnb.

je jednou z jejich nejvíce lukrativních destinací a dle návštěvnosti spadá do deseti nejvíce navštěvovaných měst. S ohledem na tu skutečnost, že vstup na trh se zprostředkováním sdíleného ubytování je relativně nenáročný, dá se předpokládat, že budou vznikat nové platformy podobného typu.

Statistiky Airbnb v Praze

Kapacity Airbnb v Praze dle počtu ubytovacích zařízení byly v květnu 2017 oproti prosinci 2012 asi 28krát větší.

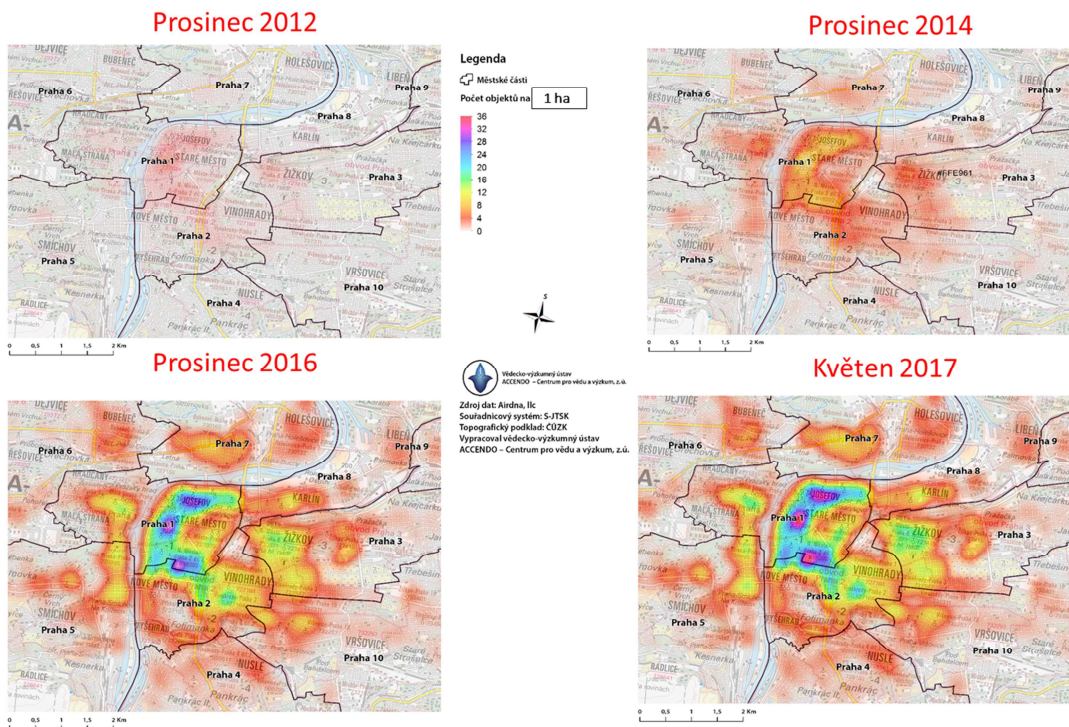
Airbnb disponovalo v květnu 2017 v Praze téměř 72 tis. nabízenými lůžky.

Mezi další hlavní destinace mimo hlavní město v rámci Airbnb patří Český Krumlov, Lednicko-Valticko a Karlovarsko.

Za posledních sledovaných čtyři a půl roku se počet nabízených kapacit zprostředkovaných společnostmi Airbnb na českém trhu s krátkodobým ubytováním zněkolikanásobil (téměř 28krát větší v květnu 2017 oproti roku 2012) a rozšířil v podstatě do všech turisticky významných lokalit v ČR i mimo ně. Po počátečním působení pouze v hlavním městě se služby sdíleného ubytování Airbnb postupně rozšířily skrze nejnavštěvovanější turistické destinace (Český Krumlov a Lednicko-Valticko a Karlovarsko) téměř na celé území ČR. Největší koncentrace ubytovacích kapacit Airbnb zůstává ze zjevných důvodů i nadále v Praze. Pro sdílené ubytování zprostředkované skrze digitální platformy je specifický relativně snadný vstup na trh v podobě nových již existujících ubytovacích kapacit mnohdy nacházejících se ve velmi lukrativních městských lokalitách. Tento a mnoho dalších faktorů zásadně přispívají ke stále zvyšujícímu se počtu nabízených ubytovacích kapacit. Nejzřetelnější je tento trend v Praze. Zatímco ke konci roku 2012 bylo v Praze evidováno 670 ubytovacích zařízení v rámci Airbnb, k 2. 5. 2017 tomu bylo již 18 586 s celkovým počtem 71 600 lůžek.⁶⁴ Každoročně je přitom evidován téměř dvojnásobný nárůst kapacit této služby v Praze, což je zřejmé ze souboru map a grafu níže (více viz **Chyba! Nenalezen zdroj odkazů.**), který potvrzuje skutečnost, že je pro vývoj nabídky ubytovacích kapacit Airbnb v Praze od roku 2012 do současnosti charakteristický nepřetržitý exponenciální růst nově nabízených ubytovacích kapacit.

⁶⁴ Zdroj: Zdroj: KRAJČÍK, V., VEBER, J., BEJČEK, M., KLUČNIKOV, A. a kol.: (2017) *Ekonomická analýza ubytovacích služeb včetně segmentu tzv. sdílené ekonomiky*. Praha: VŠPP 2017. V rámci TA ČR - program BETA. Jedná se o maximální možnou kapacitu poskytovatelů v rámci Airbnb v Praze, tzn., že ne všechny byly využity.

Mapa 1 - Vývoj počtu ubytovacích zařízení v rámci Airbnb v Praze od prosince 2012 až do května 2017

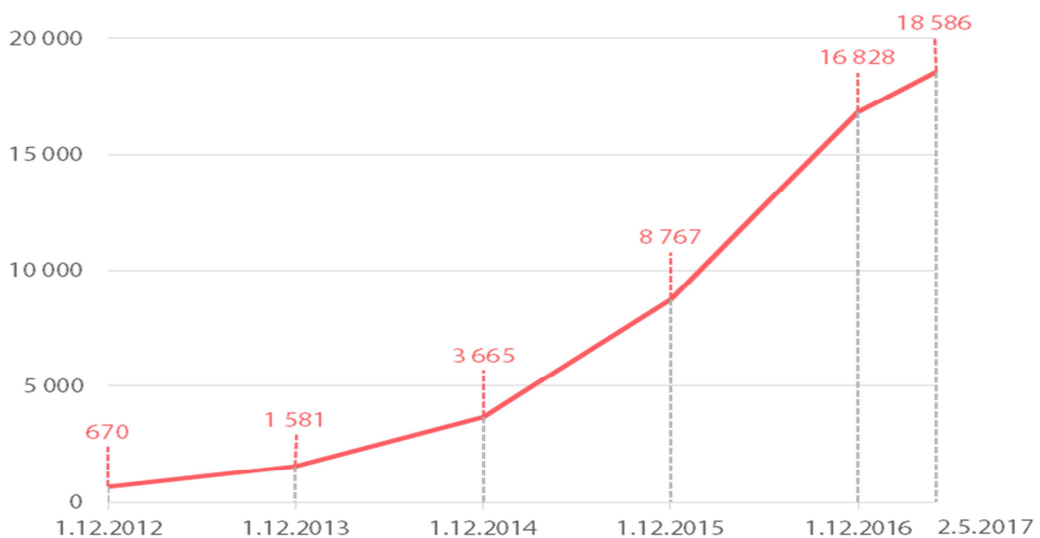


Zdroj: Zdroj: KRAJČÍK, V., VEBER, J., BEJČEK, M., KLJUČNIKOV, A. a kol.: (2017) *Ekonomická analýza ubytovacích služeb včetně segmentu tzv. sdílené ekonomiky*. Praha: VŠPP 2017. V rámci TA ČR - program BETA. Poznámka: Čím více je oblast na mapě tmavší do ruža a na konci do fialova roste hustota počtu poskytovaných ubytovacích zařízení v rámci Airbnb v Praze.

K 1. 12. 2012 Airbnb v hlavním městě disponovalo 670 zařízeními, v květnu 2017 už to bylo bez mála 18,6 tis. zařízení.

Letmý pohled na následující graf potvrzuje stabilní růst na straně nabídky ubytování zprostředkované přes platformu Airbnb. Na straně poptávky je možno pozorovat podobný vývoj, jelikož ta je s největší pravděpodobností ovlivněna kvalitou ubytování v Praze (doloženo hodnocením spokojenosti hostů) i flexibilitou komunikace potenciálního zájemce o ubytování s poskytovatelem (doloženo tabulkami a grafy viz **Chyba! Nenalezen zdroj odkazů.**).

Graf 1 - Vývoj počtu ubytovacích zařízení Airbnb v letech 2012-2017 v rámci Prahy



Zdroj: Zdroj: KRAJČÍK, V., VEBER, J., BEJČEK, M., KLJUČNIKOV, A. a kol.: (2017) *Ekonomická analýza ubytovacích služeb včetně segmentu tzv. sdílené ekonomiky*. Praha: VŠPP 2017. V rámci TA ČR - program BETA.

Při srovnání tradičních ubytovacích a kapacit Airbnb je možno tvrdit, že zabírá 48,2 % pražského trhu s krátkodobým ubytováním

Ze srovnání nabídky tradičních hromadných ubytovacích zařízení v Praze s nabídkou Airbnb ve stejné lokalitě vyplývá, že **Airbnb zabírá přibližně 48,2 % trhu s krátkodobým ubytováním** (pro účely analýzy tvořen kapacitou lůžek hotelů a penzionů v součtu s Airbnb).⁶⁵ Na konci roku 2016 bylo v Praze evidováno 76 972 lůžek⁶⁶ určených pro krátkodobé ubytování v tradičních hotelech a penzionech, zatímco u Airbnb tomu bylo ke 2. květnu 2017 celkem nabízených 71 600 lůžek.

Airbnb nabízí v českém hlavním městě z 91 % byty, jen v 5 % celé domy

Airbnb na rozdíl od tradičních krátkodobých ubytovacích služeb nepoužívá dělení kategorií ubytování dle značení hvězd, ale využívá vlastní specifické kategorie: *a) byt, b) dům, c) byt se snídaní (Bed&Breakfast – B&B), d) hostel, e) byt se službami (apartmán s pokojovou službou) a f) ostatní (sdílený pokoj)*. S využitím této kategorizace pro Prahu je možno tvrdit, že jsou přes Airbnb nabízeny téměř z více jak 91 % byty (podrobně dle kategorií viz následující tabulka). Nejčastěji nabízeným typem jsou byty bez zvláštních služeb, jež se podílejí na celkové nabídce Airbnb z 89,25 % (16 544 bytů). V porovnání s touto kategorií jsou podíly ostatních druhů ubytovacích kapacit již marginální. Druhým nejvíce zastoupeným typem nemovitosti k poskytování krátkodobého ubytování přes Airbnb je dům s podílem 5 % (927 domů), dále následují B&B s 1,85 % podílem, hostely s 1,49 %, byty se službami jsou zastoupeny 0,39 % a konečné jiné typy nemovitostí se podílejí na celkové nabídce 2,03 %.

Tabulka 3 - Charakter nabízených nemovitostí

| Charakter nemovitosti | Počet | Podíl |
|-----------------------|-------|---------|
| Byt | 16554 | 89,25 % |
| Dům | 927 | 5,00 % |
| B&B | 343 | 1,85 % |
| Hostel | 276 | 1,49 % |
| Byt se službami | 72 | 0,39 % |
| Jiný | 376 | 2,03 % |
| Celkem | 18548 | 100 % |

Zdroj: Zdroj: KRAJČÍK, V., VEBER, J., BEJČEK, M., KLUČNIKOV, A. a kol.: (2017) Ekonomická analýza ubytovacích služeb včetně segmentu tzv. sdílené ekonomiky. Praha: VŠPP 2017. V rámci TA ČR - program BETA.

Z hlediska formy pronájmu jsou nabízeny z téměř 73 % případů celé byty či domy

Zaměříme-li se na rozsah pronájmu ubytovacích kapacit Airbnb v Praze podle rozsahu pronajaté jednotky, poté jak vyplývá z tabulky dále, je nejčastěji nabízeným celý dům či apartmán/byt (72,58 %), dále soukromý pokoj (24,98 %) a pouze v omezené míře pokoj sdílený (2,44 %).⁶⁷

⁶⁵ Kvůli nedostupnosti údajů za teprve se rozvíjející a v současnosti marginální výše zmíněné platformy sdíleného ubytování (např. HomeAway, VRBNO, WIDU) tato analýza vymezuje pro zjednodušení podíl sdíleného ubytování na pražském trhu s krátkodobými ubytovacími kapacitami jako počet nabízených lůžek na platformě Airbnb k počtu lůžek nabízených tradičními hromadnými ubytovacími zařízeními (tzn. hotely všech kategorií a penziony – i když mohou být poskytovány i přes Airbnb).

⁶⁶ ČSU: Kapacita hromadných ubytovacích zařízení podle kategorie (2017) <http://bit.ly/2rrszsw>.

⁶⁷ Výsledky šetření získané z datového průzkumu AirDNA za období 1.4.2016 - 31.3.2017, podrobně viz Krajčik Vladimír et al. 2017: *Sdílená ekonomika – Verze 2*. TA ČR - program BETA.

Tabulka 4 - Rozsah pronájmu ubytovacích jednotek

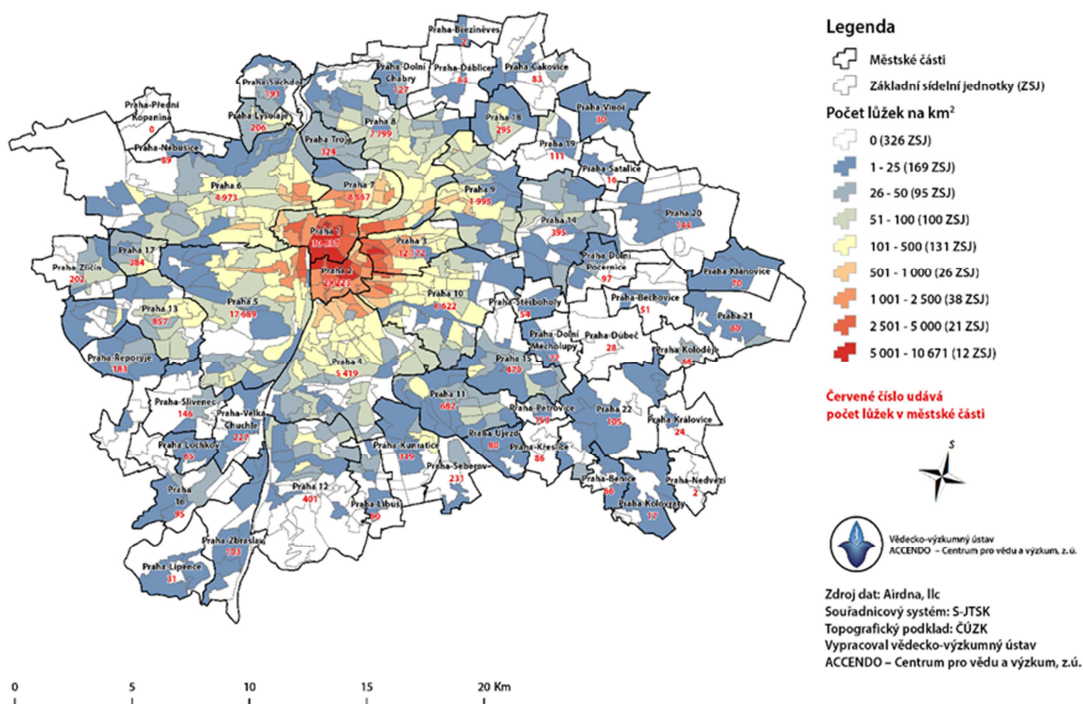
| Popis | Počet | Podíl |
|------------------|-------|---------|
| Celý dum/byt | 13461 | 72,57 % |
| Samostatný pokoj | 4634 | 24,98 % |
| Sdílený pokoj | 453 | 2,44 % |

Zdroj: Zdroj: KRAJČÍK, V., VEGER, J., BEJČEK, M., KLUČNÍKOV, A. a kol.: (2017) Ekonomická analýza ubytovacích služeb včetně segmentu tzv. sdílené ekonomiky. Praha: VŠPP 2017. V rámci TA ČR - program BETA.

Téměř 84 % lůžek disponuje Airbnb právě na Praze 1 a Praze 2 (60 tis. lůžek)

Největší koncentrace nabízených ubytovacích kapacit Airbnb se nachází v Praze 1 (30 837 lůžek) a Praze 2 (29 223 lůžek), kde je možno se setkat s 5 až 10 tisíci lůžek na km² s tím, že intenzita počtu lůžek klesá se vzdáleností od historického jádra Prahy, v okrajových částech se lůžka Airbnb vyskytují pouze v desítkách na km², případně vůbec (přehledně viz následující mapa). Od roku 2012 se nabídka služeb Airbnb konstantně rozšiřuje i mimo zmíněnou lokalitu do dalších pražských čtvrtí, které přímo sousedí s městským centrem.

Mapa 2 – Počet lůžek poskytovaných v rámci Airbnb v Praze (květen 2017)



Zdroj: Zdroj: KRAJČÍK, V., VEGER, J., BEJČEK, M., KLUČNÍKOV, A. a kol.: (2017) Ekonomická analýza ubytovacích služeb včetně segmentu tzv. sdílené ekonomiky. Praha: VŠPP 2017. V rámci TA ČR - program BETA.

Pražští poskytovatelé ubytování přes Airbnb se zároveň v rámci Evropy vyznačují velmi vysokou využitelností přes 50 % roční kapacity.

Celkový počet ubytovacích kapacit poskytovaných Airbnb v Praze sám o sobě demonstruje velikost potenciální nabídky sdíleného ubytování. Reálně však dochází k faktickému obsazení pouze části volných ubytovacích kapacit. Průměrná využitelnost⁶⁸ ubytovacích jednotek Airbnb v Praze dosahuje 50,21 %. V porovnání s údaji o průměrné využitelnosti ubytovacích kapacit Airbnb ve 14 evropských metropolích je Praha výrazně nad průměrem i v tomto ohledu (podrobně viz

⁶⁸ Poměr rezervací k celkovému počtu dnů, kdy je nemovitost dostupná k pronájmu.

následující tabulka). Průměrná vytíženost dle typu ubytování dosahuje 48,7 % u celých domů a apartmánů, 46,3 % u soukromých pokojů a 33,2 % u sdílených pokojů.

Tabulka 5 - Vytíženost ubytovacích jednotek ve 14 městech EU a Praze

| Město | Průměrná vytíženost ubytovacích jednotek | % ubytovacích jednotek dle jejich vytíženosti | | |
|--------------|--|---|----------------------|----------------------|
| | | <i>méně než 10 %</i> | <i>méně než 50 %</i> | <i>více než 90 %</i> |
| Cologne | 23,86 % | 35,93 % | 86,24 % | 2,47 % |
| Frankfurt | 25,04 % | 33,18 % | 84,68 % | 4,41 % |
| Mnichov | 26,26 % | 37,45 % | 81,50 % | 1,24 % |
| Toulouse | 28,69 % | 26,27 % | 81,05 % | 2,60 % |
| Štrasburk | 29,80 % | 28,58 % | 77,84 % | 2,02 % |
| Edinburgh | 30,00 % | 27,29 % | 78,35 % | 2,19 % |
| Manchester | 31,25 % | 26,01 % | 76,73 % | 2,51 % |
| Nantes | 33,27 % | 23,91 % | 73,91 % | 1,08 % |
| Londýn | 33,30 % | 24,31 % | 73,47 % | 1,30 % |
| Glasgow | 33,88 % | 21,03 % | 74,49 % | 3,69 % |
| Paříž | 35,07 % | 22,74 % | 71,10 % | 1,00 % |
| Berlín | 35,18 % | 21,91 % | 70,83 % | 1,73 % |
| Barcelona | 36,44 % | 20,32 % | 69,48 % | 3,44 % |
| Amsterdam | 39,42 % | 16,48 % | 65,40 % | 2,49 % |
| Praha | 50,21 % | 31,69 % | 64,75 % | 5,26 % |

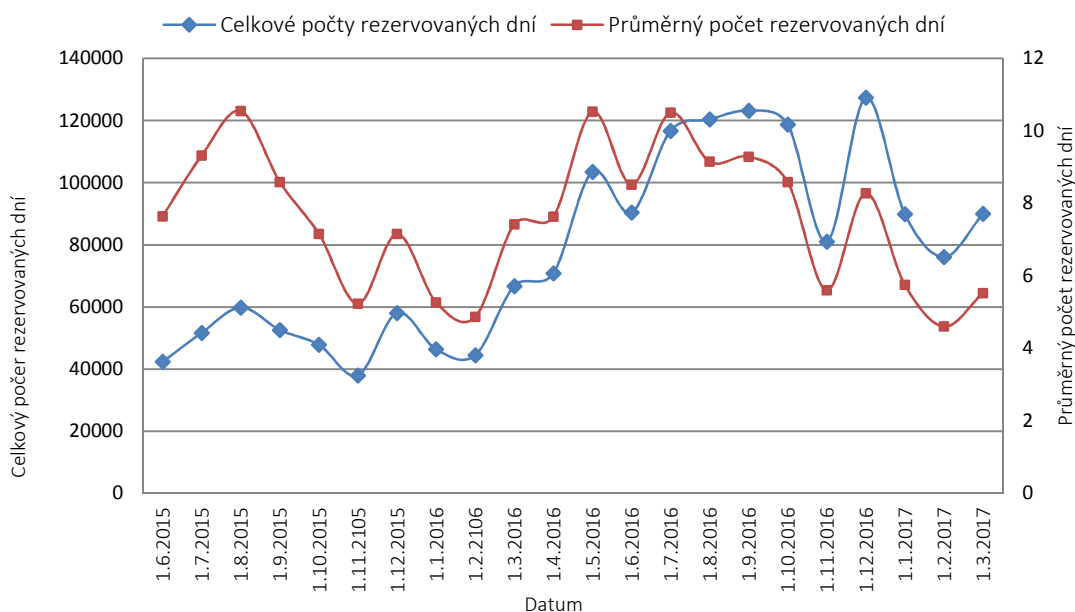
Zdroj: Coyle a Yu-Cheong Yeung (2016)⁶⁹

Největší počet rezervovaných dní kapacit Airbnb je jasně v letních měsících a také v prosinci a lednu, pohybuje se mezi 8 až 10 dny na nabídku.

Průměrný nejvyšší počet rezervovaných dní ubytovacích kapacit z nabídky Airbnb v Praze je očekávaně evidován během letní sezóny, kdy počet příjezděcích turistů do hlavního města dosahuje svého maxima. V té době je v průměru každá nabídka obsazena okolo 8 až 10 dny za měsíc. Podobný vývoj nastává v prosinci a částečně i lednu. V zimní sezóně 2016/2017 byl evidován podobný průměrný počet dní pronajatých nabídek jako během letní sezóny 2016 (viz následující graf).

⁶⁹ Coyle, D., Yu-Cheong Yeung, T. (2016) Understanding AirBnB in Fourteen European cities. The Jean-Jacques Laffont DIGITAL CHAIR - Working Papers.

Graf 2 - Počty rezervovaných dní v závislosti na čase



Zdroj: KRAJČÍK, V., VEBER, J., BEJČEK, M., KLUČNIKOV, A. a kol.: (2017) Ekonomická analýza ubytovacích služeb včetně segmentu tzv. sdílené ekonomiky. Praha: VŠPP 2017. V rámci TA ČR - program BETA.

Výnosy plynoucí z krátkodobých pronájmů v Praze

Analýza dat ukázala, že poskytovatelé ubytování přes Airbnb ročně v Praze generují výnosy přes 2 mld. Kč.

Z dat společnosti AirDNA zpracovaných VŠPP za roky 2012-2017 (Vysoká škola podnikání a práva) pro ÚV ČR vyplývají důležitá zjištění, která přinášejí představu o přibližném rozsahu působnosti platformy Airbnb v Praze. Všechny jednotky krátkodobého ubytování nabízené v Praze před danou platformu generují ročně výnosy o hodnotě přes 2 mld. Kč (podrobně viz tabulka).

Tabulka 6 - Roční výnosy z ubytování, nabízeného prostřednictvím AirBNB v Praze

| Celkový roční výnos všech jednotek v USD | 86 348 464 USD |
|--|------------------|
| Celkový roční výnos všech jednotek v Kč ⁷⁰ | 2 118 127 822 Kč |
| Průměrný roční výnos v USD (u jednotek pronajatých aspoň na 1 den) | 6 204 USD |
| Průměrný roční výnos v Kč ¹ (u jednotek pronajatých aspoň na 1 den) | 152 186 Kč |
| Průměrný roční výnos v USD | 4 655 USD |
| Průměrný roční výnos v Kč | 114 197 Kč |
| Průměrný výnos méně než 1000 USD | 45,17 % |
| Průměrný výnos méně než 10 000 USD | 84,10 % |
| Průměrný výnos více než 30 000 USD | 1,71 % |

Zdroj: KRAJČÍK, V., VEBER, J., BEJČEK, M., KLUČNIKOV, A. a kol.: (2017) Ekonomická analýza ubytovacích služeb včetně segmentu tzv. sdílené ekonomiky. Praha: VŠPP 2017. V rámci TA ČR - program BETA.

⁷⁰ Přepočteno jednotným účetním měnovým kurzem MFČR pro rok 2016 ve výši 24,53 Kč/USD.

Průměrné roční výnosy poskytovatelů ubytování přes Airbnb v Praze se blíží průměru 14 evropských měst a 45 % pražských hostitelů si nevydělá více než 24,5 tis. Kč za rok.

Průměrný roční výnos na ubytovací jednotku se blíží středním hodnotám mezi ostatními evropskými metropolemi. V případě členění výnosů z pronájmu dle jejich hodnoty je vidět, že Praha ve srovnání s jinými městy (viz tabulka níže) dosahuje nadprůměrného podílu 45,17 % všech nabízených jednotek u výnosů do 1000 USD (cca 24,5 tis. Kč), následuje skupina jednotek s výnosy do 10 000 USD, do které v rámci Prahy spadá více než 84 % nabízených jednotek a do nejméně výnosnější kategorie (nad 10 000 USD) se řadí 1,71 % pražských jednotek, což je zhruba obdobné číslo ve srovnání s evropským průměrem. Z těchto údajů vyplývá, že průměrné výnosy na 1 jednotku poskytovanou přes Airbnb v Praze nejsou nijak nadprůměrné ve srovnání se 14 evropskými městy (45 % pražských poskytovatelů si nevydělá ročně více jak 24,5 tis. Kč).

Tabulka 7 - Roční výnosy z ubytování, nabízeného prostřednictvím AirBnB ve 14 městech EU a Praze

| Město | průměr v USD | Pod 1000 USD | Pod 10 000 USD | Nad 30 000 USD |
|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Nantes | 2798,53 | 38,75 % | 94,59 % | 0,00 % |
| Štrasburk | 2663,29 | 43,84 % | 94,89 % | 0,07 % |
| Toulouse | 3731,30 | 29,22 % | 90,92 % | 0,22 % |
| Colonge | 3149,16 | 39,10 % | 93,34 % | 0,27 % |
| Frankfurt | 3207,95 | 34,57 % | 93,28 % | 0,33 % |
| Berlín | 3858,84 | 40,10 % | 88,44 % | 1,02 % |
| Mnichov | 3754,48 | 36,59 % | 89,71 % | 1,03 % |
| Praha | 4655,00 | 45,17 % | 84,10 % | 1,71 % |
| Glasgow | 6268,78 | 26,11 % | 78,66 % | 2,40 % |
| Barcelona | 6163,10 | 29,64 % | 80,41 % | 2,42 % |
| Manchester | 5594,82 | 29,64 % | 80,41 % | 2,42 % |
| Edinburgh | 6714,75 | 19,35 % | 76,67 % | 2,82 % |
| Paříž | 6535,50 | 26,82 % | 79,47 % | 3,39 % |
| Amsterdam | 7792,49 | 15,26 % | 73,00 % | 4,34 % |
| Londýn | 7928,88 | 23,48 % | 72,86 % | 5,73 % |

Zdroj: Coyle a Yu-Cheong Yeung (2016)

Tabulka níže naznačuje průměrné výnosy jednotek pronajatých v různé dlouhých obdobích během roku v rozsahu 20 dnů, a následně nad 30, 60, 90 a 180 dní v roce.

Tabulka 8 - Celkové a průměrné výnosy dle využitosti ubytovacích jednotek

| Rozsah rezervací | Podíl v % | Celkový výnos v USD | Celkový výnos v Kč | Ø výnos v USD | Ø výnos v Kč |
|--|-----------|---------------------|--------------------|---------------|--------------|
| 20 a méně dnů v roce (pronajatých aspoň 1x za rok) | 21,29 | 2 803 547 | 68 771 008 | 710 | 17 415 |
| 20 a méně dnů v roce (celkem) | 46,25 | 2 803 547 | 68 771 008 | 327 | 8 016 |
| Více než 20 dnů v roce | 53,75 | 83 544 917 | 2 049 356 814 | 8 380 | 205 573 |
| Více než 30 dnů v roce | 47,95 | 81 533 705 | 2 000 021 784 | 9 167 | 224 873 |
| Více než 60 dnů v roce | 35,39 | 74 003 320 | 1 815 301 440 | 11 272 | 276 512 |
| Více než 90 dnů v roce | 27,05 | 10 970 831 | 269 114 484 | 2 187 | 53 641 |
| Více než 180 dnů v roce | 12,54 | 40 308 528 | 988 768 192 | 17 337 | 425 277 |

Zdroj: KRAJČÍK, V., VEBER, J., BEJČEK, M., KLJUČNIKOV, A. a kol.: (2017) Ekonomická analýza ubytovacích služeb včetně segmentu tzv. sdílené ekonomiky. Praha: VŠPP 2017. V rámci TA ČR - program BETA.

Data ukazují, že téměř 80 % nabízených ubytovacích jednotek přes Airbnb v Praze není klasickou „příležitostnou“ sdílenou ekonomikou.

Údaje v tabulce výše poukazují na fakt, že téměř 80 % nabízených ubytovacích jednotek v rámci Airbnb není klasickou „příležitostnou“ sdílenou ekonomikou (ta tvoří zhruba 21 % nabízené kapacity), ale v podstatě provozováním podnikatelské činnosti. To platí v případě, že příjemce stanovenou hypotézu o podnikání – tzn., že sdílené ubytovací krátkodobé kapacity jsou touto formou pronajímány déle než 20 dní v roce. V případě, že by se hranice krátkodobého pronajímání ubytovacích kapacit posunula na 30 dní v roce, spadalo by do kategorie podnikatelské činnosti z pronájmu nemovitosti i tak téměř celých 48 % všech nabízených jednotek k pronájmu v Praze.

Nabízí se otázka, když někdo poskytuje větší množství bytových jednotek, jestli nemá být v rámci Airbnb brán jako živnostník?

Z dat platformy AirDNA dále vyplývá, že nabídku 18 548 ubytovacích jednotek generuje pouze 8 943 uživatelů AirBNB, tzn., že větší počet uživatelů nabízí více než 1 jednotku k pronájmu. „Nabídka většího počtu nemovitosti automaticky zařazuje tyto uživatele do kategorie podnikatelů, protože se zřejmě začíná jednat o činnost soustavnou (§ 2 zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání).“⁷¹ Následující tabulka uvádí počty uživatelů, kteří nabízejí současně větší počet ubytovacích jednotek.

15,43 % všech poskytovatelů přes Airbnb v Praze disponuje 52,5 % daných kapacit

Dalším faktorem potvrzujícím „podnikatelskou“ činnost na pražském trhu poskytovatelů krátkodobých ubytovacích jednotek přes Airbnb (vyplývající z předchozí tabulky) je stav, kdy 15,43 % všech poskytovatelů ubytování přes Airbnb disponuje 52,5 % daného trhu v Praze (jedná se o poskytovatele s 3 a více jednotkami na trhu).

Téměř 71 % poskytovatelů nabízí jen 1 jednotku, ale na druhé straně 7,4 % poskytovatelů nabízí 5 a více jednotek

Výše zmíněný stav naznačuje, že část poskytovatelů krátkodobých ubytovacích kapacit Airbnb v Praze nabízí k pronájmu více než jednu ubytovací jednotku. Přesněji řečeno 70,63 % pražských poskytovatelů nabízí k pronájmu pouze jednu jednotku sdíleného ubytování, 13,94 % dvě jednotky, 5,28 % 3 jednotky, 2,75 % 4 jednotky a 7,4 % více jak 5 jednotek.

Tabulka 9 - Rozložení pronajímatelů s ohledem na počet nabízených ubytovacích jednotek

| Počet nabízených jednotek (ks) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 a více |
|---------------------------------|---------|---------|--------|--------|----------|
| Počet uživatelů (ks) | 6316 | 1247 | 472 | 246 | 662 |
| Počet uživatelů (%) | 70,63 % | 13,94 % | 5,28 % | 2,75 % | 7,40 % |
| Počet jednotek v kategorii (ks) | 6316 | 2494 | 1416 | 984 | 7338 |
| Počet jednotek v kategorii (%) | 34,05 % | 13,45 % | 7,63 % | 5,31 % | 39,56 % |

Zdroj: KRAJČÍK, V., VEBER, J., BEJČEK, M., KLUČNIKOV, A. a kol.: (2017) Ekonomická analýza ubytovacích služeb včetně segmentu tzv. sdílené ekonomiky. Praha: VŠPP 2017. V rámci TA ČR - program BETA. Data z AirDNA AirBNB Annual Market Report, Prague.

⁷¹ Krajčík Vladimír et al. 2017: Sdílená ekonomika – Verze 2. Vysoká škola podnikání a práva a vědecko-výzkumný ústav ACCENDO - Centrum pro vědu a výzkum, z. ú. V rámci TA ČR - program BETA.

V Praze přes Airbnb nabízí ubytovací 1 jednotku téměř 71 % poskytovatelů. Praha se ale vymyká průměru 14 evropských měst se 7,4 % poskytovateli nabízejícími více jak 5 jednotek.

V porovnání s evropskými metropolemi je rovněž v případě nabídky několika jednotek jedním poskytovatelem Praha výjimečná, jelikož v průměru pouze 1,56 % poskytovatelů ve 14 evropských metropolích nabízí k pronájmu současně více jak 5 ubytovacích jednotek. Podobný výsledek jakého dosahuje Praha (7,40 %), je k nalezení pouze v Barceloně (5,30 %). Srovnání se 14 evropskými městy v další tabulce znovu potvrzuje nadprůměrné hodnoty u poskytovatelů 3 a více (ještě více v kategorii 5 a více) nabízených jednotek, kdy necelých 7,5 % nabízejících ovládá téměř 40 % trhu.

Rozložení majitelů dle počtu nabízených jednotek v Praze a vybraných evropských městech je přehledně viditelné v následující tabulce.

Tabulka 10 – Procento uživatelů dle počtu nabízených jednotek ve 14 městech EU a Praze

| Město | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 a více |
|--------------|----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
| Nantes | 89,03 % | 8,61 % | 1,60 % | 0,34 % | 0,42 % |
| Mnichov | 87,30 % | 9,47 % | 1,81 % | 0,79 % | 0,63 % |
| Štrasburk | 88,53 % | 9,01 % | 1,27 % | 0,47 % | 0,72 % |
| Frankfurt | 86,18 % | 10,34 % | 1,88 % | 0,86 % | 0,74 % |
| Paříž | 90,97 % | 6,73 % | 1,16 % | 0,37 % | 0,77 % |
| Cologne | 88,55 % | 8,33 % | 1,46 % | 0,66 % | 1,00 % |
| Glasgow | 83,50 % | 11,97 % | 2,45 % | 1,08 % | 1,00 % |
| Amsterdam | 88,53 % | 7,92 % | 1,85 % | 0,69 % | 1,01 % |
| Berlín | 86,18 % | 9,83 % | 2,19 % | 0,72 % | 1,08 % |
| Toulouse | 87,55 % | 9,30 % | 1,53 % | 0,37 % | 1,25 % |
| Edinburgh | 77,88 % | 14,04 % | 4,11 % | 1,66 % | 2,31 % |
| Londýn | 80,89 % | 12,03 % | 3,12 % | 1,27 % | 2,69 % |
| Manchester | 78,61 % | 13,18 % | 3,72 % | 1,62 % | 2,87 % |
| Barcelona | 69,37 % | 16,57 % | 6,11 % | 2,65 % | 5,30 % |
| Praha | 70,63 % | 13,94 % | 5,28 % | 2,75 % | 7,40 % |

Zdroj: Coyle a Yu-Cheong Yeung (2016)⁷²

Poznámka: Tabulka je seřazena dle posledního sloupce - % poskytovatelů s 5 a více jednotkami.

Několik pražských poskytovatelů Airbnb ubytování nabízí mezi 74 až 116 jednotkami

V Praze se dokonce nacházejí subjekty (hostitelé), které disponují v rámci poskytování ubytování přes Airbnb až několik desítek ubytovacích kapacit (není výjimkou, že jeden hostitel vlastní k pronájmu 74 nebo dokonce až 116 ubytovacích jednotek). Mezi těmito hostiteli existují tzv. lídři trhu, a to dle dosaženého obrátu. Na příklad subjekt s 54 nabízenými jednotkami inkasuje z pronájmu těchto jednotek za rok obrát ve výši více jak 42 mil. Kč.

Modelování možných daní a poplatků v rámci Airbnb v Praze

Specifický daňový model CMCE připravený pro účely ÚV ČR ze strany VŠPP⁷³ se pokouší vyčíslit „potenciální“ daňové úniky v návaznosti na české právní

⁷² Coyle, D., Yu-Cheong Yeung, T. (2016) Understanding AirBnB in Fourteen European cities. The Jean-Jacques Laffont DIGITAL CHAIR - Working Papers.

předpisy v rámci aktivit poskytovatelů přes platformu Airbnb (více viz následující tabulka o možných odvodech do státního rozpočtu).

Tabulka 11 - Modelování daňového modelu CMCE možných ročních výnosů sektoru Airbnb v Praze

| Daň nebo pojistné | Částka v Kč | Poměr k obratu |
|----------------------|-----------------------|----------------|
| Daň z příjmů | 119 628 533 Kč | 5,69 % |
| Z toho solidární daň | 23 317 778 Kč | 1,11 % |
| DPH | 158 570 526 Kč | 7,54 % |
| Sociální pojištění | 114 791 229 Kč | 5,46 % |
| Zdravotní pojištění | 68 634 123 Kč | 3,26 % |
| Celkem | 461 624 411 Kč | 21,94 % |

Zdroj: KRAJČÍK, V., VEBER, J., BEJČEK, M., KLJUČNIKOV, A. a kol.: (2017) Ekonomická analýza ubytovacích služeb včetně segmentu tzv. sdílené ekonomiky. Praha: VŠPP 2017. V rámci TA ČR - program BETA.

Dle modelových výpočtů by rozpočet Prahy mohl v rámci aktivit Airbnb teoreticky vybrat na místních a lázeňských poplatcích mezi 38 až 51 mil. Kč

Metodicky nebylo možné z dat zjistit počet osob, které se se ubytují v rámci jedné rezervace. Rozsah potenciální výše předepsaných místních poplatků z ubytovacích kapacit lze tedy pouze odhadnout. Model si stanovil celkový počet uskutečněných rezervací za rok v objemu 1 211 70274 a v návaznosti na to byl vypočítán potenciální zisk z odvodu místního poplatku z ubytovací kapacity v rozsahu okolo 10.905.318 Kč – 14.540.424,- Kč za rok a z odvodu poplatku za lázeňský nebo rekreační pobyt poté v rozsahu okolo 27 263 295 Kč – 36 315 060 Kč za rok. Řádný výběr místních a lázeňských poplatků v Praze z pronajatých ubytovacích kapacit skrze Airbnb má tedy potenciál přispět do městské kasy v Praze s částkou mezi 38 168 613 Kč a 50 855 484 Kč.

Na daních a poplatcích by stát a město mohly získat přes 500 mil. Kč

V celkovém součtu modelových a vedlejších výpočtů potenciálních daňových a jiných výnosů se jedná o částku okolo půl miliardy Kč pro obecní a státní rozpočty.

Odhady možných implikací aktivit Airbnb v Praze

Může existovat vztah mezi růstem cen rezidenčního ubytování (nebezpečí gentrifikace) v centru Prahy a prudkým nárůstem kapacit Airbnb v dané lokalitě

Vzhledem k rapidnímu nárůstu kapacit služeb Airbnb v Praze v posledních letech se lze domnívat, že tento vývoj zásadním způsobem ovlivňuje sektor krátkodobého turistického ubytování v hlavním městě. Stranou však nezůstává ani trh s dlouhodobým rezidenčním ubytováním, který je rovněž zasažen rozvojem krátkodobého sdíleného ubytování. Pokud vezmeme v potaz, že kapacita služeb Airbnb poskytovaných v Praze je téměř ze tří čtvrtin tvořena právě celými domy či apartmány, je otázkou, jaký vliv má tento stav na dlouhodobé pronájmy bytových kapacit v centru města. V tomto kontextu je odborníky zmiňována zejména tzv. gentrifikace, kdy v souvislosti s masivním rozvojem sdíleného ubytování zejména v centrech měst dochází k navyšování cen nájemného pro rezidentní obyvatele, pocitování nedostatku bytů pro standardní bydlení a v konečném důsledku k vytlačování rezidentů z městských center na periferii. K tomuto jevu dochází zejména v případech, kdy je sdílené ubytování zneužíváno k podnikatelským účelům tak, že byty nabízené na online platformách jsou určeny

⁷³ Krajčík Vladimír et al. 2017: Sdílená ekonomika – Verze 2. Vysoká škola podnikání a práva a vědecko-výzkumný ústav ACCENDO - Centrum pro vědu a výzkum, z. ú. V rámci TA ČR - program BETA.

74 Odborný odhad průměrného počtu ubytovaných osob (1,5 - 2 osoby na jednu rezervaci).

ke konstantnímu krátkodobému pronajímání turistům za účelem maximalizace zisků z vlastnictví těchto bytů jakožto soukromého majetku. Další průvodní jevy mohou být také podpora nekalé soutěže, šedé ekonomiky (postavení v podstatě mimo zákon) a dokonce i případné ohrožení spotřebitelů.

Otázka (ne)přímé konkurence Airbnb s tradičními hromadnými ubytovacími zařízeními (hlavně v podobě hotelů a penzionů)

V USA byl akademicky prokázán vztah mezi navýšením kapacit Airbnb o 10 % a následným snížením výnosů hotelů za pokoj o 0,39 %.

Prudký rozvoj sdíleného ubytování v Praze podněcuje také debatu o tom, jaký vliv mají právě zvýšené kapacity krátkodobého sdíleného ubytování na vytíženost tradičních hromadných ubytovacích zařízení. Je záhodno zmínit, že přesné údaje o tom, kolik turistu využije k ubytování na místo hotelu „sdílený“ byt či pokoj zprostředkovaný skrze jednu z na trhu operujících platforem sdíleného ubytování nejsou ze zřejmých důvodů zcela evidentní (tradiční hotely mají jasnou povinnost sdělovat statistiky o ubytovaných, což pro společnosti typu Airbnb neplatí, včetně jejich neochoty data sdílet s úřady). Rozhodnutí o tom, zdali turista využije ke svému ubytování v Praze tradiční hromadné ubytovací zařízení či sdílené ubytování je zcela autonomní a závisí na osobních preferencích cestovatelů. Sdílené ubytování může být pro některé mnohdy levnější alternativou tradičních hotelů. Jiní však díky komfortu a službám nabízeným v hotelích kapacity sdíleného ubytování při svých cestách neuvažují. Sdílené ubytování má nicméně potenciál figurovat jako určitá náhrada tradičním hotelům (zejména těm nižší kvality) a penzionům, i když nedokonalá. *Zervas et al*⁷⁵ na modelovém případě ubytovacího sektoru ve státě Texas odhadli, že každé navýšení ubytovací kapacity Airbnb o 10 % v tomto státě má za následek potenciální snížení výnosů hotelů na pokoj o 0,39 %. Je tedy otázkou, jaký dopad má markantní rozvoj ubytovacích kapacit zprostředkovaných zejména skrze Airbnb na tradiční hromadná ubytovací zařízení v Praze.

Poslední statistiky hromadných ubytovacích zařízení v Praze ukazují, že v letech 2012-2016 ubylo především hodně lázeňských a firemních zařízení, včetně hotelů nižší kvality a penzionů (2 posledně zmiňované si s Airbnb přímo konkurují).

Na druhé straně luxusní hotely, které si s poskytovateli Airbnb přímo nekonkurují, ve stejném období silně přibývaly.

Ze statistik ČSÚ vyplývá, že během let 2012-2016 ubylo v Praze hromadných ubytovacích zařízení (HUZ) o padesát jednotek na počet 795. Tento úbytek může být však z velké pravděpodobnosti přičítán přirozeným procesům na trhu. Předchozí analýza dat ČSÚ o kapacitách dle počtu lůžek u tradičních HUZ ukazuje právě na negativní vývoj u pražských hotelů nižších kategorií a penzionů a na druhé straně s ekonomickým růst, roste počet hotelů s vyšší kvalitou (hotely s ***** a *****). Celkové ubytovací kapacity v podobě nabízených lůžek se i přes úbytek absolutního počtu hromadných ubytovacích zařízení (v r. 2016 o 0,4 % oproti roku 2012, došlo ke snížení o 359 lůžek) se každoročně v Praze navyšují ve většině luxusnějších kategorií hotelů a taky u turistických ubytoven. Nezdá se tedy, že by silná rostoucí tendence sdíleného ubytování v ČR a zejména v Praze měla přímou souvislost s trendem klesajícího ubytování v segmentu hromadných ubytovacích zařízení.⁷⁶ Nicméně nelze vyloučit, že bez existence platforem zprostředkujících sdílené ubytování by růstový trend v počtu přenocovaných hostů v hromadných ubytovacích zařízeních byl ještě vyšší, a to s ohledem na stále rostoucí počty návštěvníků přijíždějících do hlavního města.

⁷⁵ The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry (2016)

⁷⁶ Tento nejasný vliv potvrzuje také Krajčík Vladimír et al. 2017: *Sdílená ekonomika – Verze 2*. TA ČR - program BETA. VŠPP a ACCENDO.

Doba ekonomického růstu přeje všem typům ubytovatelů, avšak až krize může ukázat konkurenční výhody především v podobě flexibility u služeb typu Airbnb

V době současné ekonomické konjunktury těží z každoročního nárůstu počtu příjíždějících turistů v podstatě všechny kategorie poskytovatelů krátkodobého ubytování, neznámou však zůstává to, co nastane a který z poskytovatelů krátkodobého ubytování bude více zasažen v situaci možné ekonomické kontrakce a s ní souvisejícím úbytkem počtu návštěvníků Prahy. Právě proto je důležité sektor tzv. sdíleného ubytování nadále pečlivě sledovat a z ekonomického hlediska analyzovat. Vzhledem k relativně velké pružnosti nabídky ubytovacích kapacit a vůbec snazšímu vstupu na trh s krátkodobým ubytováním se dá předpokládat, že zprostředkovatelé sdíleného ubytování by v této situaci byli v jisté výhodě ve srovnání s hromadnými ubytovacími zařízeními (flexibilnější komunikace a možnosti dohod zákazníka v rámci platformy).

Pronájem krátkodobého ubytování, v rámci kterého je k zajištění dodatečných služeb souvisejících s pronájmem dané jednotky využita externí firma či agentura, evokuje, že jeho primárním účelem je dosažení finančního zisku.

Pro služby krátkodobého ubytování zprostředkované společností Airbnb je v určitém ohledu typické poskytování doprovodných služeb, které s nabídkou krátkodobého ubytování nutně souvisejí. Takové služby jsou prováděny buďto v pozitivních případech přímo majitelem pronajímatele jednotky nebo najatou externí firmou či agenturou spolupracující s Airbnb, jež zajišťuje za úplatu kompletní obstarání jednotky. Nájem externí firmy či agentury za účelem poskytnutí doprovodných či komplexních služeb souvisejících se pronájmem jednotky (předání klíčů, uvedení hosta do jednotky, zprostředkování úklidu, kontrola bytu či komunikace s hostem) získává, s tím jak narůstá počtem jednotek k potenciálnímu pronájmu, stále více na oblibě. Airbnb v tomto ohledu v zahraničí spolupracuje s agenturou SuperHost. Na českém trhu působí zejména BnB Plus, která zajišťuje správu pronajímané nemovitosti a Airbnb management s komplexním portfoliem služeb pro majitele dané jednotky. Zvýšená poptávka po službách podobného rázu naznačuje, že určitý segment nabídky Airbnb je konstantně pronajímán za účelem dosažení zisků s cílem odprosit majitele pronajímaných jednotek od dodatečné administrativní a pracovní zátěže, jež s pronájmem krátkodobého ubytování nutně souvisí. Tento typ poskytování služeb „sdílené ekonomiky“ je nutno považovat za období podnikání, která nemá se sdílením v pozitivním slova smyslu nic společného a měla by být podrobena stejně přísné regulaci jaké je vystaveno podnikání či poskytování ubytování v tradičním segmentu hromadných ubytovacích zařízení.

Luxusní hotely ve službách tzv. sdílené ekonomiky přímou konkurenci nevnímají a doba rostoucí ekonomiky „hoteliéry“ do přímého střetu se společnostmi typu Airbnb nenutí

V rámci průzkumu mínění zástupců tradičních krátkodobých ubytovacích služeb (především hotelů) dle Krajčíka a kol. (2017)⁷⁷ hoteliéři potvrzují, že se novými subjekty typu Airbnb zabývají a nejsilnější konkurenci těchto on-line platform vnímají především v hlavním městě a hlavních turistických lokalitách. Dle Asociace hotelů a restaurací ČR hotelům v regionech mimo velká města roste podobná konkurence v podobě soukromých majitelů bytů, domů, vilek, chalup, chat a vinných sklepů, kteří sdílejí příležitostně nebo cíleně s využitím především lokálních kanálů. Na druhé straně díky dostatečnému počtu zákazníků zatím nejsou hoteliéři až na výjimky příliš aktivní v protestech.

⁷⁷ Krajčík Vladimír et al. 2017: Sdílená ekonomika – Verze 2. Vysoká škola podnikání a práva a Vědecko-výzkumný ústav ACCENDO - Centrum pro vědu a výzkum, z. ú. V rámci TA ČR - program BETA.

Častou stížností provozovatelů tradičních ubytovacích služeb na subjekty sdílené ekonomiky jsou: neplnění fiskální povinností a povinných regulací

Mezi časté stížnosti tradičních ubytovatelů na subjekty tzv. sdíleného ubytování patří nižší ceny dosažené často neplněním fiskálních (daně a poplatky) a regulatorních požadavků (stavební, hygienické, bezpečnostní apod. předpisy), či povinnost registrovat ubytovaného cizince na území ČR, což umožňuje výrazné posilování pozice soukromých ubytovatelů prostřednictvím objemu jejich nabídky. V neposlední řadě převládá názor, že kontrolní orgány příliš nečiní, resp. činit nemohou kvůli stavu současné legislativy, což podporuje pocit nespravedlnostem na trhu (tolerování nerovných podmínek podnikání). Právě tradiční hromadná ubytovací zařízení se při své podnikatelské činnosti musí řídit platnou legislativou a řadou z ní vyplývajících regulatorních opatření souvisejících s jejich činností. Ta mají v první řadě za cíl zajistit ochranu spotřebitele, tedy hosta.

Legislativní rámec v ČR staví tzv. sdílené ubytování do jistého legislativního vakuu, kdy sami provozovatelé často neví, která pravidla mají plnit a na druhé straně se jejich činnost jeví jako nekalá konkurence vůči tradičním poskytovatelům ubytovacích služeb

Vzhledem k tomu, že služby zprostředkované digitálními platformami v oblasti krátkodobého ubytování jsou v určitém legislativním vakuu, není vždy zcela jasné, která z regulatorních opatření platných pro tradiční hromadná ubytovací zařízení se vztahují i na tento typ služeb. Samotní poskytovatelé sdíleného ubytování jsou mnohdy konfrontováni se situací, kdy si nejsou vědomi toho, jaké požadavky vyplývající pro ně ze zákona musí plnit. V porovnání s tradičními hromadnými ubytovacími zařízeními je sdílené ubytování zprostředkované digitálními platformami vzhledem k nemožnosti efektivně vymáhat stávající legislativu u tohoto modelu poskytování služeb v konkurenční výhodě, a to z té podstaty, že se na něj většina platných stavebně-provozních a hygienicko-bezpečnostních požadavků nevztahuje. Tento stav vyvolává řadu otázek o vhodném nastavení regulatorních podmínek tak, aby byly srovnatelné pro všechny účastníky trhu s krátkodobým ubytováním a nedocházelo tak ke vzniku situací, kdy jedna skupina poskytovatelů ubytovacích služeb se cítí býti diskriminována vůči druhé a kdy je pro druhou skupinu poskytovatelů výhodnější poskytovat své služby, jelikož ty nejsou regulovány ve stejné míře. Zároveň zde také vzniká nejistota na straně samotných poskytovatelů krátkodobého sdíleného ubytování, které nemá jasné právní ukotvení v českém právním řádu. Probíhající diskuse o tom, jak regulatorně ukotvit právě služby sdílené ekonomiky musí zohlednit jednak podmínky, jež jsou uplatňovány na poskytovatele tradičních služeb, ale rovněž to, že na straně sdílené ekonomiky existuje celá řada právních nejistot, která musí být ošetřena. Vhodně nastavená pravidla pro výběr daní a jím podobných poplatků z poskytování služeb sdíleného ubytování mají zároveň potenciál přinést do celého odvětví jistou transparentnost spojenou s řádným odvodem daňových povinností a navýšit příjmy municipalit z vybraných dodatečných poplatků. Jeden z možných pohledů je návrh 5 základních pravidel regulace navržený asociací Hotrec (viz příloha č. 2).

Aplikace modelu CMCE na ubytovací služby typu Airbnb v Praze

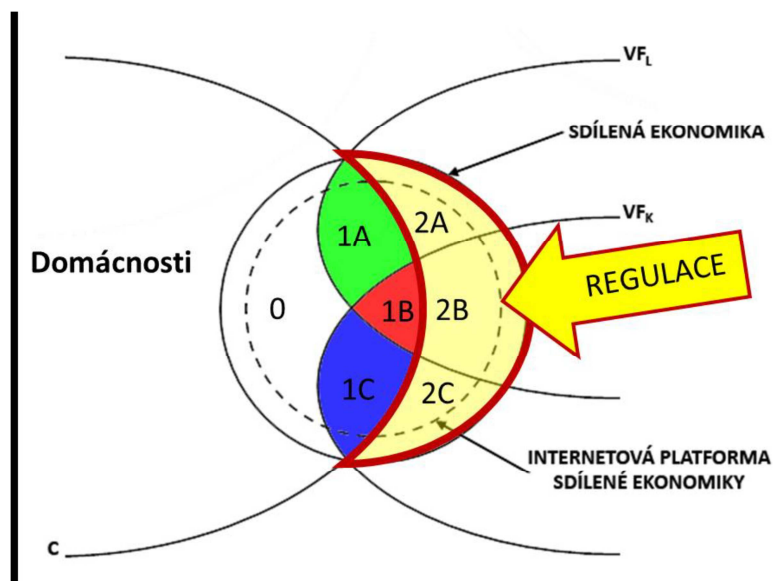
Oblast 2B v obrázku se nejvíce blíží podnikání de facto

Regulace je možná plošně na celé objekty nebo cestou prokázání záměru podnikat u jednotlivých nabídek

Na základě výše provedených analýz Airbnb, je důležité se v případě rozhodování o regulaci soustředit na sektor, který tvoří pronájem bytů/domů a nejvíce se přibližuje k podnikání de facto (tj. oblast 2b v níže uvedeném obrázku), i když vlastnictví de jure objektu pro soukromé účely, tj. znaky podnikání nenaplníuje.

V případě rozhodnutí o regulaci se nám nabízí dvě základní možnosti regulace: 1.) *Varianta podobně jako v Berlíně - zakázat plošně pronájem celých objektů* (bytů či domů) pod hrozbou vysokých sankcí, včetně exemplárního potrestání, které bude dostatečně medializované. 2.) *Varianta, u které je nutno prokázat u jednotlivých nabídek záměr podnikat* včetně pravidelnosti příjmu, a tím dojde k naplnění skutkové podstaty podnikání tj. podnikání de facto.

Obrázek 2 - Model CMCE aplikovaný na Airbnb v Praze



Legenda:

Domácnosti (C) - vlastnictví pro osobní spotřebu, volný čas osob de iure, ale i de facto; **VF_K** – výrobní faktor kapitálu; **VF_L** – výrobní faktor práce.

Číselné označení

0 – oblast kdy je sdílení bezúplatné, např. ubytování kamaráda, spolužáka.

1 - oblast kdy je sdílení poskytované za úplatné, výrobní faktory nejsou vynaloženy úmyslně za účelem zisku,

2 - oblast kdy je sdílení poskytované za úplatné, výrobní faktory jsou de facto vynaloženy úmyslně za účelem zisku, typická je zde pravidelnost. Nutná regulace státu. Finanční regulace ve smyslu povinného vedení registru hostitelů a evidence ubytovaných (kontrola daní) a dodatečných odvodů za negativní externalitu (hluk od ubytovaných, snížení kvality bydlení).

Písemné označení

A – Sdílení pouze výrobního faktoru práce (v oblasti ubytování není využito)

B – Sdílení výrobního faktoru práce i kapitálu – osobního majetku (byt/dům) i osobní práce (příprava a úklid pokoje)

C – Sdílení výrobního faktoru kapitálu – osobního majetku (byt/dům), práce je delegována na jiný subjekt, pro nájem služby (příprava a úklid pokoje)

Doprava

V rámci dopravního sektoru sdílené ekonomiky zaujímají významnou roli tzv. TNCs (Transportation Network Companies).

Nejviditelnější sektor, v rámci kterého operují služby hlásící se ke sdílené ekonomice, je s největší pravděpodobností sektor dopravní. Právě zde v současnosti probíhají největší bitvy o právní povahu takto poskytovaných služeb a s tím související povahu práv a povinností všech účastníků řetězce. Některé právní řády, zejména pak ty mimo-evropské, v této souvislosti zavedly specializovaný pojem, tzv. Transportation Network Companies, tedy společnosti provozující přepravní síť (dále jen TNCs). Pro účely této analýzy tento pojem užíváme dále pro jeho jednoduchost a výstižnost.

Služby TNCs nespádají, či se vymykají a jinak narušují tradiční regulační rámec v oblasti poskytování dopravy

Základním aspektem, který vyvolává natolik silnou odezvu a vlny kontroverze je fakt, že oblast dopravy je v mnoha právních řádech velice přesně a přísně regulovaná. Zahájení podnikání v tomto sektoru pak ve většině případů podléhá méně, či spíše více přísným a specifickým pravidlům. Současný regulační přístup v této oblasti je roztržštěný a závisí na tom, jak ten který stát přistoupí k posouzení služeb poskytovaných TNCs, jejich poskytovateli a uživateli.

TNCs poskytují celou řadu služeb, dělíme je na ty, které tyto služby poskytují bez nároku na odměnu a ty, jež fungují za úplatu

Carpooling a carsharing patří do kategorie služeb poskytovaných bez nároku na odměnu

Samotné služby TNCs nemají jednotný charakter. Jedná se o celou škálu služeb, od těch poskytovaných bez nároku na odměnu mající charakter nejbližší ideologickému východisku sdílení, tedy sdílení nákladů představující digitalizovanou obdobu autostopu, až po ty, které pro platformy, přes něž jsou poskytovány, představují zřejmý business model. Do první kategorie můžeme zařadit služby organizovaného carpoolingu či carsharingu, tedy mechanismů, kdy vícero na sobě nezávislých osob využívá kapacity automobilu. Tento automobil by za normálních okolností ležel ladem. Podstatou carsharingu je sdílení nákladů na vlastnictví automobilu. V případě carpoolingu se jedná o sdílení nákladů na cestu, tím že se na cestě účastní i další přistoupivší cestující. Mezi poskytovatele takových služeb můžeme zařadit například v Česku operující BlaBlaCar,⁷⁸ Autonapul,⁷⁹ Emuj,⁸⁰ či Ajo⁸¹. Je třeba zmínit, že u části v ČR operujících carsharingových společností lze polemizovat nad tím, zda se jedná o sdílení, zejména v případech, kdy aktiva ve formě automobilů jsou vlastněná samotnou společností, která je za úplatu poskytuje dále. Tyto služby jsou v podstatě klasickou podnikatelskou aktivitou s výrazným prvkem sdílení a v úplnosti se na ně vztahuje platná legislativa upravující podnikatelskou činnost.

Služby poskytované bez nároku na odměnu, či za pouhou úhradu nákladu obecně nejsou středem větší pozornosti ať už ze strany právní úpravy či státních orgánů. Představují nejryzejší aspekt sdílení. Právě absence ekonomického prvku je pak činí z právního hlediska méně problematickými, až nevýznamnými.

Opakem těchto modelů služeb jsou služby, které fungují jako digitální tržiště pro spojování nabídky a poptávky po přepravě. Jejich odlišujícím faktorem jsou okolnosti, za kterých dochází k jízdě – poskytovatel služby vykonává jízdu na

⁷⁸ <https://www.blablacar.cz/>

⁷⁹ <http://www.autonapul.org>

⁸⁰ <https://www.emuj.cz/>

⁸¹ <http://www.ajo.cz/>

základě poptávky ze strany uživatele a podmínek nastavených zprostředkující platformou. Bez tohoto impulsu by jízdu sám o sobě nevykonával. Mezi tyto modely, které mnohdy samy svoje služby nazývají sdílenou ekonomikou lze zařadit zprostředkovatelské platformy jako Uber, či Taxify. V odlišném postavení figuruje platforma Liftago, která rovněž zprostředkuje jízdy mezi uživatelem a poskytovatelem s tím rozdílem, že všichni poskytovatelé dopravy u této platformy jsou licencováni taxi řidiči.

Hlavní definiční rozdíl mezi TNCs a tradičními poskytovateli dopravy, které zná český právní řád je fakt, že poskytovatelé v rámci TNCs neposkytují dopravu profesionálně

Jako v celé řadě dalších států i v České republice nemají TNCs v současnosti jednoduché právní postavení. TNCs nespádají jednoznačně do žádné z kategorií, které výslovně upravuje český právní řád (taxislužba, smluvní doprava, drink servis, carsharing/spolujízda).⁸² Služby poskytované TNCs jsou těmto službám velice podobné, nastavené podmínky však zcela nesplňují. Hlavním definičním rozdílem je pak fakt, že poskytovatelé v rámci TNCs minimálně z teoretického východiska neposkytují dopravu profesionálně. Právě díky této právní mezeře je vhodné, aby problematika sdílené ekonomiky a TNCs byla alespoň rámcově upravena.

Regulatorní problémy v oblasti dopravy

V absenci takové úpravy spadají jak platformy, tak poskytovatelé a uživatelé TNCs do značné právní nejistoty a je pouze otázkou výkladu jednotlivých aktérů, zda bude aktivita těchto osob spadat pod právní definici taxislužby či nikoliv. Osoby účastníci se sdílené ekonomiky z pochopitelných důvodů tvrdí, že se o taxislužbu nejedná, ale jedná se o státem blíže neregulovanou obdobu ride-sharingu či přepravy na základě předchozí smlouvy. Naopak je zřejmé, že aktéři vystupující v rámci klasické taxislužby – řidiči, dispečinky atd. – nejsou spokojeni se současným stavem, kdy na trhu operují subjekty poskytující obdobné služby, aniž by byly nutně povinny plnit stejné zákonné podmínky. Roli jistě hraje i proměnlivý charakter služeb, kdy i v rámci jednotlivé platformy TNCs mohou být nabízeny služby, u kterých převažuje charakter sdílení nad podnikatelským prvkem (Uber Pop) a zároveň služby, u kterých je tomu naopak (Uber Black). V tomto směru je nutné rovněž rozlišovat charakter poskytovatelů jednotlivých služeb. Zatímco Uber Pop se prezentuje jako neprofesionální služba poskytovaná neprofesionálními řidiči, služba Uber Black má charakter plně digitalizovaného dispečinku pro jinak akreditované profesionální řidiče.

Podmínky provozování taxislužby

Taxislužba, tak jak je definovaná zákonem, spadá do koncesované živnosti silniční motorová doprava provozována vozidly určenými k přepravě nejvýše 9 osob včetně řidiče. K provozování taxislužby musí řidič dále mít průkaz řidiče taxislužby a jeho vozidlo musí být evidováno. Další podmínky mohou rovněž stanovit obce. Na území hlavního města Prahy musí pak řidič taxislužby prokázat znalosti místopisu, právních předpisů a znalost obsluhy taxametru.

V rámci současné koncepce taxislužby má specifické postavení tzv. poskytování přepravy na základě předem uzavřené písemné smlouvy. Přeprava poskytovaná tímto způsobem nemusí splňovat některé z podmínek vztahující se na obecnou taxislužbu, zejména nemusí disponovat taxametrem. Řidič vozidla však musí mít k dispozici smlouvy či jejich kopie na všechny v ten den poskytované služby,

⁸² Viz též rozsudek Městského soudu v Praze ze dne 27.10.2016

a to v písemné podobě. Je zřejmé, že ani tento model tak není zcela použitelný pro koncepci prosazovanou TNCs.

Změna prostředí
v důsledku digitalizace

Digitalizace, na které jsou nejen TNCs, ale také sdílená ekonomika jako moderní koncept, založeny, vnáší pochybnosti, pokud jde o nutnost některých omezujících opatření. Na prvním místě je argument, že chytrý telefon, bez kterého službu TNCs nelze objednat, je schopen v současných podmínkách zastoupit veškeré dílčí podmínky klasické taxislužby. Slouží jako obdoba taxametru, jako navigace řidiče i jako platební terminál. Systém vzájemného hodnocení je prostředkem samoregulace a jakási pomoc či varování mezi uživateli. Je proto na zvážení, zda jsou současné podmínky kladené na oblast osobní dopravy skutečně nutné, zejména pak, jedná-li se pouze o doplňkovou, a tedy neprofesionální činnost. Spotřebitel má vždy možnost zvolit buď profesionální, nebo neprofesionální variantu poskytované služby, od toho se následně odvíjí i charakter poskytovaných služeb a očekávání spotřebitele. Ostatní sektory sdílení ekonomiky

Společnost Uber

Tato část analytického materiálu ke sdílené ekonomice v sektoru dopravy se zaměřuje především na společnost Uber. Jedná se totiž o společnost s významným tržním podílem, jež působí v jednom konkrétním segmentu – osobní dopravy typu taxi. Přesto, že se společnosti v osobní dopravě typu taxi ucházejí o tytéž zákazníky, jejich obchodní modely, organizace zaměstnanců či plnění regulatorních požadavků jsou mnohdy rozdílné.

Následující podkapitola ke sdílené ekonomice sektoru dopravy vychází se sběru kusých veřejných zdrojů, vlastních expertních odhadů a rozhovorů s aktéry daného sektoru. Bohužel není založena na „tvrdých“ datech z českého prostředí, protože se nepodařilo s některými klíčovými aktéry na tomto trhu získat potřebná analytická data.

Společnost Uber ve světě

Společnost Uber vznikla jako technologický start-up v San Franciscu v roce 2009. Jde o mobilní aplikaci propojující nabídku řidičů s poptávkou po jednorázové jízdě. Aplikace integruje zadání cílové destinace, nalezení dostupného řidiče s vozem, objednávku, taxametr i platbu. Uber funguje ve více než 600 městech po celém světě. Ve střední Evropě mu konkurují obdobné platformy s menšími či většími rozdíly. České Liftago, slovenský HOPIN nebo estonský TAXIFY, avšak s tím rozdílem, že Liftago a HOPIN využívají pro přepravu jen profesionální taxi řidiče s licencí.

Uber jako světový hráč ve
sdílené dopravě a jeho
hlavní středoevropští
konkurenti Liftago, Hopin
a Taxify

Různé pohledy hlavních
aktérů kolem dané
společnosti: zákazník, její
řidič nebo manažeři či
vlastníci společnosti.

Na společnost typu Uber lze pohlížet z několika perspektiv. Tou první je pohled zákazníků dané společnosti – jaké služby, za jakou cenu a s jakou kvalitou jim firma přináší. Ekonomickou veličinou nejlépe vystihující výše uvedené je přebytek spotřebitele, který bude pro společnost Uber více přiblížen níže. Dalším možným úhlem pohledu je pohled zaměstnanců, tedy především řidičů pracujících pro společnost Uber. Jaké výděly jim společnost Uber nabízí, jaké jiné benefity, sociální a zdravotní pojištění, případně další typ pojištění pro řidiče, podmínky jako

stabilitu a celkovou atraktivitu zaměstnání. Další skupinou, z pohledu celé společnosti spíše minoritní, nicméně také relevantní, jsou vlastníci společnosti Uber, kteří sledují zejména růst tržní hodnoty společnosti či dosažené zisky.

Další hráči jsou: stát s jeho fiskálními a regulatorními otázkami, konkurence v podobě ostatních řidičů taxi

Kromě těchto skupin stakeholderů, kteří jsou na fungování společnosti Uber napojeni přímo, existují i skupiny zainteresovaných, které jsou fungováním společnosti Uber zasaženy nepřímo. Je to zejména stát, ať už v roli správce výběru daní, sociálního a zdravotního pojištění či v obecné roli regulátora. Další zainteresanou skupinou je konkurence společnosti Uber, která má pravděpodobně zájem vykonávat podnikání za rovných podmínek. Konkurence nemusí představovat pouze ostatní společnosti poskytující služby typu taxi, ale lze ji chápat v širším kontextu jako ostatní řidiče.

Vyvážená analýza by měla pojmut všechny tyto různé pohledy. Jelikož však není v možnostech tohoto materiálu do detailu prozkoumat vlivy na jednotlivé skupiny stakeholderů, pokusí se alespoň na datech a příkladech z ČR i zahraničí ilustrovat rozsah a způsob podnikání společnosti Uber.

Výzkum v USA prokázal výrazně vyšší kapacitní využití a flexibilitu řidičů Uberu oproti klasickým řidičům taxi

Otázkou spojenou s fungováním společnosti Uber je rovněž efektivní spojování klientů s řidiči a hospodárné využívání času řidičů. Národní úřad pro ekonomický výzkum (NBER, březen 2016)⁸³ se ve své studii zabývá tzv. „kapacitním využitím“ řidičů Uberu a klasických řidičů taxi, v případě kdy řidič obsluhuje pasažéra v autě (doba jízdy) a podílem celkově najetých kilometrů za dobu, kdy je pasažér v autě. Zmiňují 4 faktory, které vedou k tomu, že Uber má vyšší kapacitu využití než tradiční taxi: 1. Uber má více aut než klasické taxi služby v jednotlivých amerických městech (potencionálně více míst), 2. Uber využívá efektivnější technologii ke spojování řidičů a uživatelů, 3. Současná taxi regulace je neefektivní a zastaralá (ochrana zákazníka, nižší efektivnost a vyšší ceny), 4. Uber operuje na principu flexibilního pracovní-nabídkového modelu (na straně řidičů) za využití systému proměnlivých cen, čímž mnohem efektivněji propojuje nabídku s poptávkou během celého dne.

Z výsledků americké studie vyplývá, že využití UberX je v USA okolo 50 % obsazenosti vozidla pasažéry vůči době zapnuté aplikace. U klasické taxislužby se jedná o rozmezí 30-50 %.

Z výsledků sledování výše zmíněné analýzy plyne, že Uberu jeho model nabízí relativně elastickou nabídku práce (relativně snadný vstup jeho řidičů do pracovního procesu v různých časových obdobích dne). **Kapacitní využití UberuX v USA dosahuje v průměru 50 % obsazenosti ze strany pasažérů v poměru k době, kdy má řidič zapnutou aplikaci. U klasických řidičů taxi se pak jedná o rozmezí 30 až 50 % kapacitního využití během jejich pracovního dne, z čehož plyne, že pracovní produktivita řidičů Uberu je vyšší (o 30 %, pokud se měří dle stráveného času pasažéra v autě řidiče a o 50 % v případě měření dle najetých kilometrů s pasažérem).**

⁸³ Cramer Judd a Alen B. Krueger. 2016: *Disruptive Change in the Taxi Business: The Case of Uber*. březen 2016. Dostupné zde: <https://www.nber.org/papers/w22083>.

Robustní regresní analýza
Oxfordské univerzity
došla k závěrům, že
společnost Uber nemá
pozitivní vliv na
zaměstnanost řidičů taxi,
kdy rostly především
počty osob samostatně
výdělečně činných.
Na druhé straně rozvoj
aktivit Uberu souvisí
s poklesem průměrné
hodinové mzdy všech
řidičů (Uberu i klasických
taxislužeb)

Dalším pohledem na fungování společnosti Uber či služby sdílené ekonomiky v dopravě obecně, je pohled z hlediska zaměstnanosti, vyplácených mezd ve společnosti či v celém odvětví, či celkové atraktivity takového typu činnosti. Jedním ze zdařilých pramenů je studie Oxfordské univerzity.⁸⁴ Tato studie se za pomoci regresní analýzy pokouší analyzovat na relativně komplexním datovém souboru z let 2009–2015 dopad Uberu na řidiče konvenčních taxi služeb. Častá je představa, že sdílená ekonomika vede k propouštění a zanikání pracovních míst v klasických oborech. Analýza na příkladu amerických měst a výše zmíněného datového souboru ilustruje, že rozvoj služeb společnosti Uber, je doprovázen spíše mírným zvýšením zaměstnanosti řidičů klasických konvenčních taxislužeb. Takové tvrzení, je však možné vždy chápat například v kontextu růstu celého odvětví, které může být dáno vlivem nějaké ve výpočtu nezahrnuté proměnné. Byť autoři některé takové proměnné kontrolují (fixed effects pro rozdíly mezi státy, hospodářský cyklus či růst národního příjmu). Analýza neprokázala žádné nepříznivé dopady na zaměstnanost. Na druhou stranu ukázala, že rozvoj podnikání společnosti Uber je spjat s poklesem hodinové mzdy řidičů, včetně řidičů ostatních konvenčních taxislužeb. Toto bylo dále doprovázeno dalším souvisejícím trendem – růstem počtu řidičů jako osob samostatně výdělečně činných. Zatímco nabídka pracovní síly řidičů - zaměstnanců se zvýšila o 10 procent, u řidičů samostatně výdělečně činných to bylo o 50 procent. To potvrzuje obecně vnímaný trend, že se řada řidičů stává samostatně výdělečně činnými mimo klasický režim taxi služby a jezdí pro Uber.

Dalším ukazatelem, který v celém odvětví společně s rozvojem služeb společnosti Uber vykazoval nárůst, byl počet odpracovaných hodin, a to jak u řidičů zaměstnanců, tak u řidičů samostatně výdělečně činných. Za pomoci regrese jsou pak porovnávány změny mezd a zaměstnanosti mezi řidiči taxi a řidiči autobusů, doručovacích služeb, traktorů a kamionů. Analýza ukázala, že Uber nemá negativní vliv na zaměstnanost, ale snižuje mzdy stávajících řidičů dopravních služeb typu dopravy z bodu A do bodu B. A zároveň společně s rozvojem podnikání společnosti Uber, se zvyšuje počet odpracovaných hodin řidičů v tomto odvětví.

Složitý výpočet
spotřebitelského
přebytku vyžaduje
nutnost disponovat
obrovským datovým
souborem sledování

Analýza Národního úřadu pro ekonomický výzkum (NBER září 2016)⁸⁵ se zabývá odhadem spotřebitelského přebytku. V praxi se ukazuje, že empiricky podložený výpočet či odhad spotřebitelského přebytku je poměrně obtížný, neboť je zapotřebí odhadnout celou poptávkovou křivku. Klíčem k odhadu elasticity poptávky je odfiltrování exogenních změn v nabídkové křivce při udržení konstantní poptávkové křivky. Pro výpočet přebytku spotřebitelů je pak zapotřebí integrovat oblast pod zmíněnou poptávkovou křivkou, což vyžaduje znalost každého požadovaného množství za každou možnou cenu. V praxi takový rozsah informací není znám, stejně jako jednotlivé elasticity, ke kterým existují pouze lokální odhady, navíc pouze blízko rovnovážného bodu.

⁸⁴ Berger Thor, Chen Chichih a Carl Benedikt Frey. 2017: *Drivers of Disruption? Estimating the Uber Effect*. 23. ledna 2017. University of Oxford. Dostupné zde: <http://bit.ly/2k8JfVv>.

⁸⁵ Cohen Peter, Hahn Robert, Hall Jonathan, Levitt Steven a Robert Metcalfe. 2016. *Using big data to estimate consumer surplus: The Case of Uber*. NBER WORKING PAPER SERIES. září 2016. Dostupné zde: <http://www.nber.org/papers/w22627.pdf>.

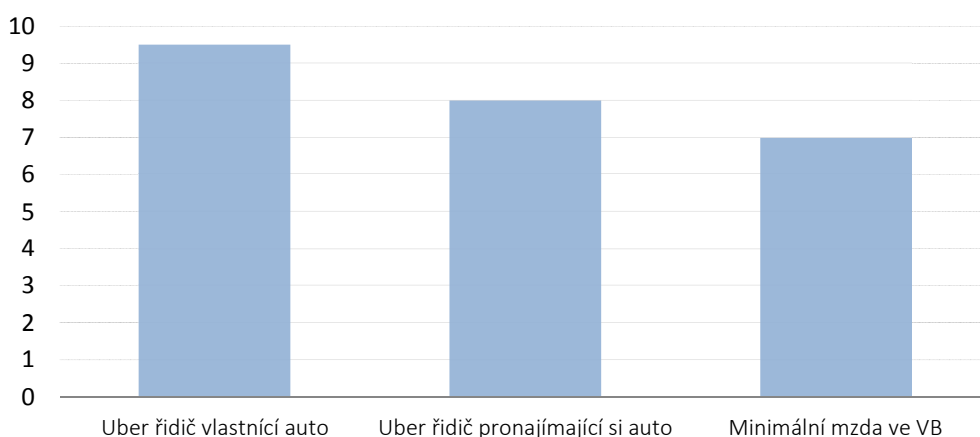
Analýza tyto data v rozsahu 50 mil. dat měla k dispozici a zjistila, že přebytek spotřebitele UberX v USA v r. 2015 byl 6,8 mld. USD.

Otázkou je nakolik je spotřebitelův přebytek přes Uber tvořen ztrátou mzdy řidičů poskytujících služby pro tuto společnost, včetně dalších sociálních aspektů ochrany při práci.

Autoři této analýzy využili *surge pricing algorithm* a bohatá individuální data k odhadům poptávkových elasticit podél poptávkové křivky.⁸⁶ Poté byl pomocí elasticit spočítán spotřebitelský přebytek. Za pomoci téměř 50 milionů dat na úrovni individuálních pozorování a metody regresní diskontinuity autoři odhadli spotřebitelský přebytek služby UberX v roce 2015 ve výši 2,9 miliardy USD (pro všechna americká města, která jsou zahrnuta v analyzovaném datovém souboru). Každý dolar utracený zákazníky za využití služby Uber tak podle této analýzy odpovídá vytvoření spotřebitelského přebytku ve výši 1,60 USD. Jednoduchým výpočtem pak lze spočítat, že celkový spotřebitelský přebytek vytvořený službou UberX ve Spojených státech v roce 2015 je 6,8 miliardy USD.

Na druhou stranu, pokud vezmeme v potaz závěry první analýzy o vlivu Uberu na snižování mezd v odvětví a například závěry výpovědi Uberu a dalších společností před parlamentním výborem pro práci a penze ve Spojeném království, je možné klást si následující otázku: *Nakolik je spotřebitelský přebytek vytvářený společností Uber díky jí nabízeným službám a podmínkám vůči zákazníkům ztrátou či důvodem pro nižší mzdy řidičů poskytujících služby skrze společnost Uber?* Přičemž otázkou není pouze nastavení výše mezd, jež pro Velkou Británii ilustruje graf níže, ale jedná se i o sociální aspekty jako je sociální a zdravotní pojištění, dovolená, placené indispoziční volno a další.⁸⁷ Společnost Uber dlouhodobě vykládá své podnikání a svou roli pouze jako zprostředkovatele transakcí a dopravy a nikoliv jako zaměstnavatele řidičů.

Graf 3 - Průměrná hodinová sazba řidičů Uber ve Velké Británii



Zdroj: svědectví Uber před parlamentním výborem Spojeného království 22. února 2017

⁸⁶ UberX využívá aplikaci, která algoritmicke spojuje řidiče se zákazníky, kteří vyhledávají jízdu, tomuto mechanismu říká *surge pricing*. Jedním z rysů obchodního modelu společnosti Uber a mechanismu *surge pricing* je, že používá ceny v reálném čase k vyrovnání místní krátkodobé nabídky a poptávky. Zákazníkovi, který si přeje uskutečnit určitou jízdu, jsou nabídnuty ceny, které se pohybují od základní až po pěti či více násobek, v závislosti na aktuálních tržních podmínkách (špička, počet dostupných řidičů). Klíčové je, že aplikace společnosti Uber umožňuje pozorování detailních informací nejen pro každou uskutečněnou jízdu, ale hlavně i v případě, že zákazník takovou jízdu se společností Uber hledá, bez toho, aby ji pak uskutečnil. Lze tedy pozorovat cenu nabízenou zákazníkovi i to, zda se nakonec pro danou jízdu rozhodne či ne. Tyto informace jsou klíčové při odhadu poptávkové křivky.

⁸⁷ Parliament.uk. 2017: *Uber, Hermes and Deliveroo workers questioned on challenges of self-employment*. 6. února 2017. [www.parliament.uk](http://bit.ly/2sMBG8J). Blíže viz zdroj: <http://bit.ly/2sMBG8J>.

Téměř neviditelnou externalitou pro stát jako regulátora je sofistikovaný systém minimalizace placení daní společností Uber v zemích své působnosti přes využívání místních veřejných služeb a infrastruktury

Pohled státu jako regulátora, ale zejména správce veřejných rozpočtů, zahrnuje kromě již zmíněných odvodů v podobě sociálního a zdravotního pojištění, zejména placení daní ze zisků společnosti Uber jako takové. Uber vytvořil poměrně sofistikovanou strukturu, jejímž cílem je minimalizovat placení daní ve státech, kde poskytuje služby (pokud tedy každou transakci neohlásí a nezdaní daný řidič). Hlavními jsou z tohoto pohledu společnosti UBER BV registrovaná v Nizozemí a ta vše nad 1 % tržeb Uberu společnosti UBER INTERNATIONAL CV, registrované na Bermudách, kde se nevybírání korporátní daň. Dále v Nizozemí využívá toho, že mezi společnostmi převádí většinu zisků v podobě licenčních poplatků za využívání intelektuálního vlastnictví. **Výsledkem těchto operací a celkové korporátní struktury Uberu, jsou minimální daňové příjmy pro státy, ve kterých Uber poskytuje své služby a využívá veřejné infrastruktury, jako jsou silnice a dálnice.**⁸⁸

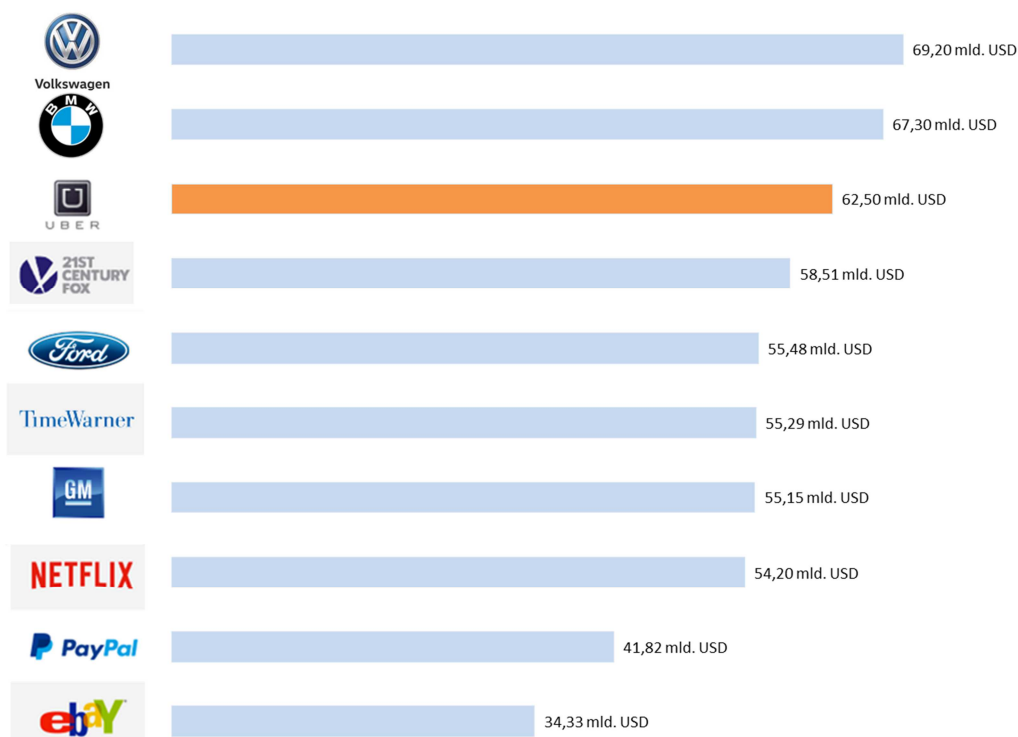
Je obtížné srovnávat tržní hodnotu platformy, jako je společnost Uber s know-how, s tradičními globálními společnostmi s výrazně větším množstvím fyzických kapitálových statků

Dalším možným pohledem na podnikání společnosti je pohled vlastníků či investorů společnosti. Společnosti Uber se za pět let své existence podařilo dosáhnout mimořádného růstu jak v oblasti tržeb, tak hodnoty společnosti. Tržní hodnotu společnosti ilustruje graf níže, přičemž data či odhady tržní hodnoty berou v potaz přelom let 2015 a 2016. Tržní hodnota nejlépe vyplyne ze srovnání s jinými globálními společnostmi, z nichž některé jsou na trhu desítky let a jejichž majetek je neporovnatelný s jistou formou know-how v podobě duševního vlastnictví v případě společnosti Uber.

Oba následující grafy a především ten druhý jsou odhady na základě finančních dat uniklých ze společnosti Uber.

⁸⁸ O'Keefe Brian a Marty Jones. 2015. *How Uber plays the tax shell game*. 22. říjen 2015. Dostupné zde: <http://for.tn/1PCB5Oh>. Redmond Tim. 2014. *Uber's tax-avoidance strategy costs government millions. How's that for „sharing?“* 48hills. Dostupné zde: <http://bit.ly/2sBOe4n>. Redmond Tim. 2017. *Why can Uber and Lyft use city streets for free?* 48hills. Dostupné zde: <http://bit.ly/2sMzE8M>.

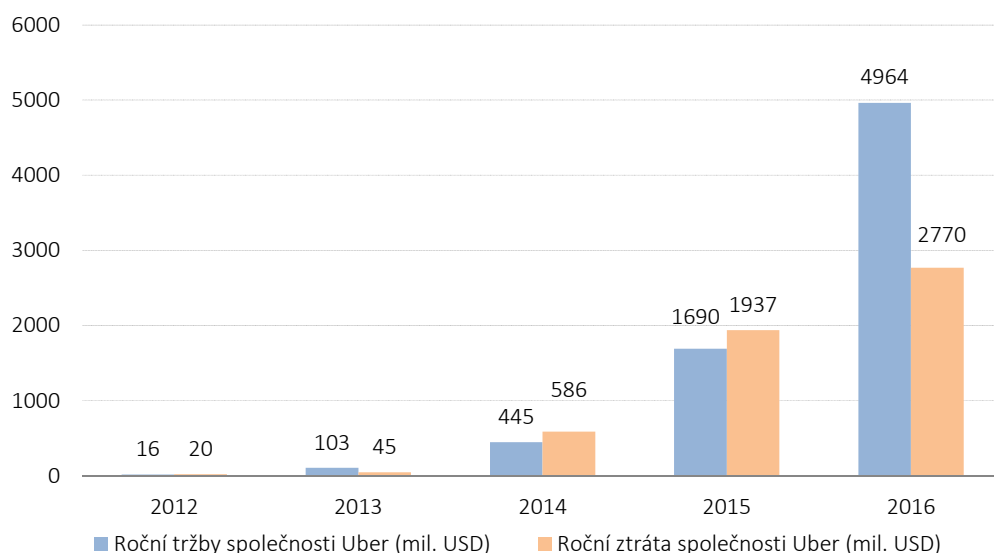
Graf 4 - Odhadovaná tržní hodnota velkých globálních společností ve srovnání se společností Uber



Zdroje: Business Insider, Nasdaq, Statista, Forbes⁸⁹

Překvapivá není pouze výše růstu tržeb a hodnoty společnosti Uber, ale v posledních letech i výše jejích ztrát (druhý graf).

Graf 5 - Roční tržby vs. ztráty společnosti Uber z veřejně dostupných informací



Zdroje: uniklá data společnosti Uber, výpočet Venture capital investora⁹⁰

⁸⁹ Verhage Julie. 2016: *An Expert in Valuation Says Uber Is Only Worth \$28 Billion, Not \$62.5 Billion*. 17. srpna 2016. Bloomberg.com. Dostupné zde: <https://bloom.bg/2t1YF1Q>.

Uber v Praze

Nedostupnost většího objemu dat od společnosti Uber byla řešena terénním průzkumem, dotazníkovými šetřeními a expertními odhady

V této části analýzy jsou nastíněny obrysy fungování společnosti Uber v České republice, především v Praze. **Hlavní výzvou při psaní této analýzy byla nedostupnost jakýchkoliv dat od společnosti Uber.** Společnost poskytla ke svému podnikání v Praze informace v podobě, které shrnuje tabulka níže v této části analýzy. Tato data však poskytují o podnikání společnosti Uber v Praze jen velmi rámcovou a omezenou představu. S nedostupností dat se autoři této analýzy vypořádali následujícím způsobem. Jedná se o kombinaci tří přístupů a zdrojů dat. První je *field survey*, tedy průzkum přímo v terénu provedený autory této studie. Druhým zdrojem je pak sociologické šetření – stylizovaný dotazník distribuovaný a zodpovězený více než 250 řidiči dopravních služeb typu taxi napříč jednotlivými společnostmi působící na tomto trhu. Na průzkum odpověděli řidiči společností AAA, City Taxi, Fix, Green Prague, Halo Taxi, Hopin, Jetax, Kurýr Taxi, Liftago, Modrý Anděl, Nejlevnější Taxi, Profi Taxi, Sedop, Taxi Praha, Taxify, Tick Tack, Uber a Liftago. **Autoři této studie by touto cestou chtěli velmi poděkovat všem aktivním osobám, kteří se průzkumu zúčastnili a nebo přímo pomohli s šířením dotazníku.**

Tabulka 12 - Aktuální dostupná data ke společnosti Uber v Praze

| Metrika | Kategorie | Hodnota | Popis |
|---|-------------------|--------------|---|
| Aktivních zákazníků | poptávka | 177000 | jedineční uživatelé, kteří se za poslední tři měsíce uskutečnili jízdu v Praze |
| Aktivních řidičů | nabídka | 2000 | jedineční řidiči, kteří skutečně 4+ jízdy v Praze v posledním měsíci |
| počet zemí původu návštěvníků | turismus | 78 | počet zemí původu zákazníků, kteří uskutečnili jízdu v posledních třech měsících |
| počet jednosměrných jízd | životní prostředí | 27 % | počet jednosměrných jízd v posledních třech měsících |
| průměrný předpokládaný čas příjezdu | kvalita | pod 4 minuty | průměrný čas příjezdu na všech zobrazených jízd v minulých třech měsících |
| % jízd s předpokládaným časem dojezdu do 10 minut | kvalita | 95 % | procento dokončených jízd s očekávaným časem příjezdu pod deset minut na všech zobrazených v posledních třech měsících |
| % jízd s předpokládaným časem dojezdu do 20 minut | kvalita | 99 % | procento dokončených jízd s očekávaným časem příjezdu pod dvacet minut na všech zobrazených v posledních třech měsících |

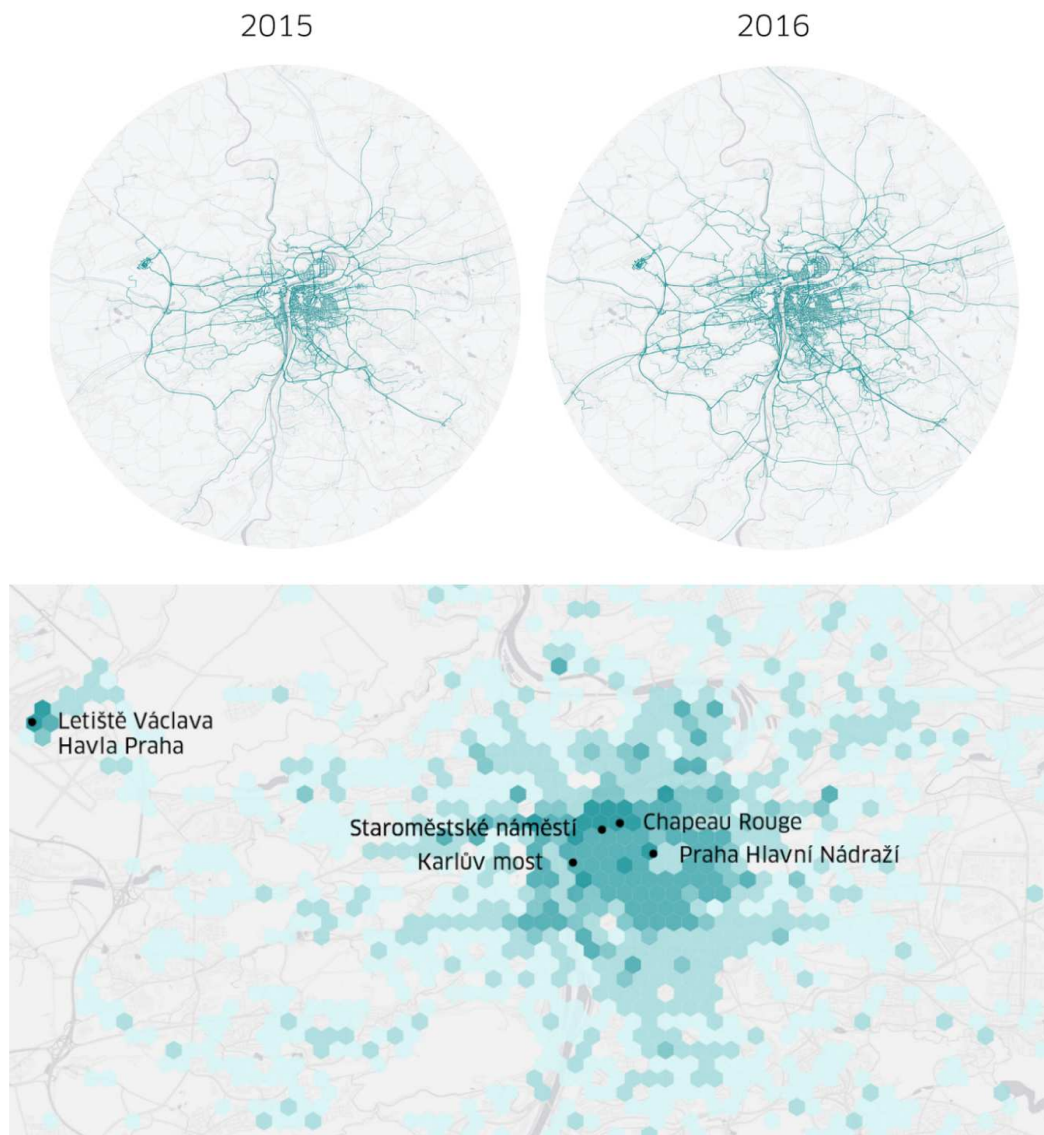
Zdroj: veřejně dostupná statistika Uberu, data k 1.6.2017.

⁹⁰ Vellanki Mahesh. 2016: *Here's What A 2017 Uber IPO Could Look Like*. 14. listopadu 2016. Dostupné zde: <http://bit.ly/2sC2IXt>. Solomon Brian. 2016: *Leaked: Uber's Financials Show Huge Growth, Even Bigger Losses*. 12. ledna 2016. FORBES/Tech. Dostupné zde: <http://bit.ly/2sBtY2U>.

Mezi dva hlavní přepravní uzly Uberu v Praze patří centrum a pražské letiště, ale v r. 2016 došlo k rozšíření i na širší centrum

Následující grafy, které nejsou výsledkem tohoto průzkumu, ale jsou převzaty ze zpravodajského portálu společnosti Roklen,⁹¹ ilustrují geografickou expanzi služeb Uber v Praze. Jako hlavní dva body přepravy lze jednoznačně označit centrum a pražské letiště. Což podporuje tvrzení, že Uber je v ČR často využíván zahraničními turisty. Jak je patrné z diagramu pro rok 2016 lze vidět rozšíření služeb a častější jízdy i mimo centrum Prahy.

Mapa 3 - Hlavní trasy řidičů a nejvytíženější body pro společnost Uber v Praze



Zdroj: stránky společnosti Roklen⁹²

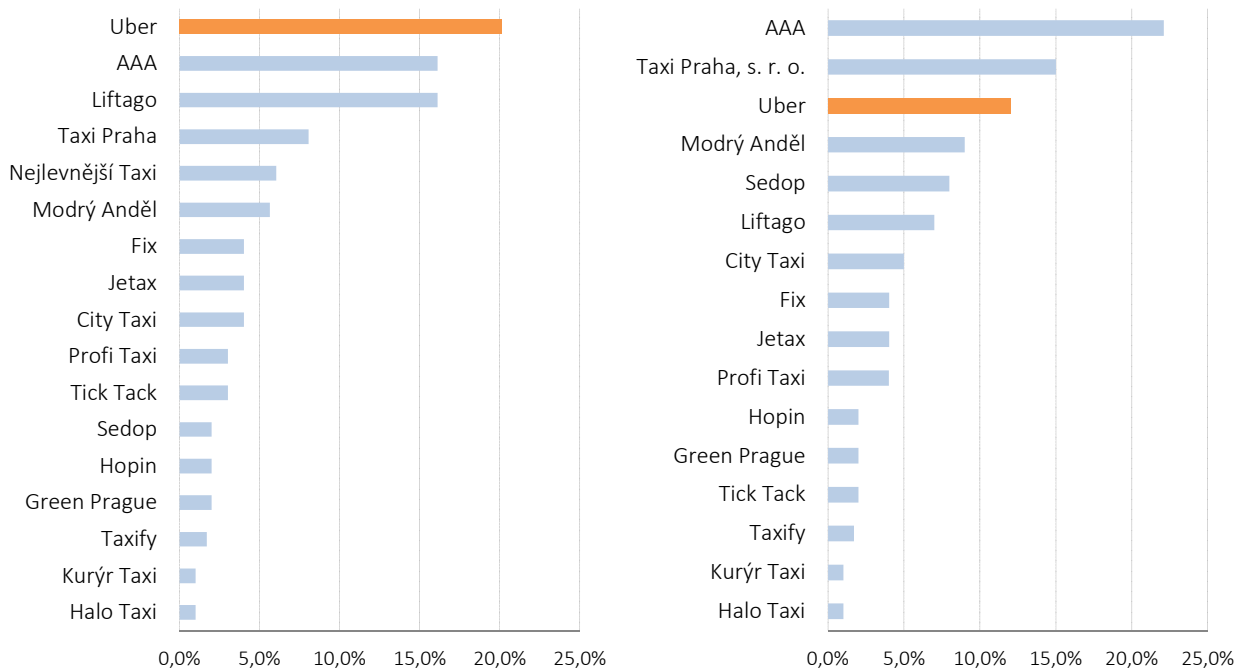
⁹¹ Průcha Jaroslav. 2016: Uber v Praze turisty táhne, dominují Američané. Roklen24.cz. (16. srpna 2016). Dostupné zde: <http://roklen24.cz/a/iYmCa/uber-vpraze-turisty-tahne-dominuji-americane>.

⁹² Průcha Jaroslav. 2016: Uber v Praze turisty táhne, dominují Američané. Roklen24.cz. (16. srpna 2016). Dostupné zde: <http://roklen24.cz/a/iYmCa/uber-vpraze-turisty-tahne-dominuji-americane>.

Výsledky sociologického průzkumu mezi řidiči taxi kalibrované o expertní odhady

Třetím zdrojem jsou pak expertní odhady osob, které se v odvětví dopravních služeb typu taxi pohybují dlouhodobě. Tyto odhady pak slouží především k verifikaci a kalibraci dat zjištěných pomocí terénního šetření a sociologického průzkumu. Výsledky těchto metod sběru dat nabízí dva grafy na následující straně. Dvojí metrika je zvolena pro odlišení získávání dat na trhu z hlediska odhadů řidičů (levý graf) a z hlediska kalibrace dat získaných sociologickým průzkumem za pomoci expertního odhadu (pravý graf).

Graf 6 – Odhadované tržní podíly společností typu taxi v Praze dle odhadů řidičů a expertního odhadu



Zdroj: autoři studie (místní šetření, sociologický průzkum, expertní odhad za pomoci aktérů taxi služeb v Praze).

Poznámka: Odhadované tržní podíly společností typu taxi v Praze dle odhadů řidičů jsou v rámci grafu vlevo a dle kalibrace za pomoci expertního odhadu jsou vpravo.

Jedná se o ilustrativní odhad rozdělení působnosti taxislužeb v Praze dle dat dostupných pro analýzu

Zbývá doplnit, že metrika rozdělení tržních podílů dle počtu řidičů, má svá omezení. Většina řidičů pracuje pro vícero společností a v dotazníku tak uváděla společnost, pro kterou jezdí nejvíce. Byť se jedná o kombinaci tří zdrojů dat, nelze se stoprocentně spolehnout na jejich přesnost. Výše uvedené grafy je tedy zapotřebí brát pouze v ilustrativním smyslu. Na druhou stranu vzhledem k neexistenci nebo lépe řečeno nezveřejňování dat společností Uber se v současnosti pravděpodobně jedná o nejlepší možný odhad.

Z expertních odhadů vyplývá, že společnost Uber v hlavním městě disponuje mezi 12 až 20 % řidičů taxi a patří tak minimálně mezi pět hlavních subjektů na trhu. Dle dat společnosti se pak jedná o 2000 řidičů, včetně asi 1000 spolupracujících.

Minimálně pro monitoring sdílené ekonomiky je třeba zajistit data

Při rozdělování tržeb řidičů Uberu platí tzv. pravidlo čtvrtin: ¼ pronajímateli vozu, ¼ provoz auta, ¼ na palivo a ¼ pro řidiče

Estonský parlament schválil tzv. zákon o sdílené jízdě

I z těchto dat je ale možné učinit závěr, že **Uber bude patřit mezi tři až pět nejsilnějších hráčů na trhu s dopravními službami taxi v Praze s tržním podílem mezi 12 až 20 % dle počtů řidičů.**⁹³ Vzhledem k tomu, že sama společnost Uber uváděla **pro rok 2015 dispozici 1000 aktivních řidičů a v roce 2017 pak 2000 aktivních řidičů**, lze předpokládat další růst tržního podílu v České republice i celkového vlivu na toto odvětví. To potvrzují zkušenosti z ostatních zemí i odhady globálních finančních výsledků společnosti. K výše uvedeným číslům je potřeba rovněž zahrnout zhruba tisícovku spolupracujících řidičů, kteří pomáhají společnosti Uber vždy nejrušnějších obdobích v roce, jak uvedla mluvčí společnosti Uber pro Česko a Slovensko Barbora Polachová.⁹⁴

Jak je patrné ze zkušeností autorů při psaní této analýzy a jiných diskuzí s aktéry na trhu a zástupci státní správy, klíčovým faktorem, jak pro analýzu, tak pro případnou regulaci či alespoň monitorování sdílené ekonomiky je **dostupnost dat**. Prvním z následujících kroků veřejné správy by mělo být zajištění dat zejména od společnosti Uber. Že toho lze dosáhnout, ukazuje následující případ z USA. Tam společnost Uber zveřejnila report o transparentnosti a úřadům musela předat 12 milionů záznamů.⁹⁵

Pomocí uniklých finančních dat Uberu lze také ilustrativně ukázat rozdělení tržeb společnosti Uber či ceny za jízdu. Platí přitom, že každý dolar nebo každá koruna je rozdělena přibližně na čtvrtiny. Zhruba jedna čtvrtina jde jako poplatek platformě (např. v případě Uberu) nebo na amortizaci pokud řidič vůz vlastní a jezdí na sebe, čtvrtina jde na provoz automobilu (servis, opravy, pneumatiky, pojištění, mýtné atd.), čtvrtina pak na projeté palivo a poslední čtvrtina připadá řidiči. Podíly se však mohou částečně lišit dle používaného vozu, jeho vlastnictví či pronájmu, lokality a aktuální situaci na trhu a zejména počtu odježděných hodin a dalších.⁹⁶ Pokus o odhad porovnání nákladů a výnosů řidičů Uberu s klasickými řidiči dle zkušeností autorů je součástí (viz Příloha č. 5).

V polovině června tohoto roku (15. 6. 2017) estonský parlament přijal tzv. rideshare bill (zákon o sdílené jízdě), který dává jasný právní rámec aktivitám online platform nabízejícím služby tzv. sdílené jízdy a zprostředkovávají obojí: objednávání jízd i kalkulaci a výběr plateb přes IT platformy. Jedná se o jeden z prvních zákonů tohoto typu v rámci tzv. sdílené ekonomiky.⁹⁷

⁹³ Jedná se o odhady řidičů taxislužeb, manažerů těchto služeb a dalších expertů v dané oblasti.

⁹⁴ Tamtéž.

⁹⁵ Javůrek Karel. 2016: *Uber zveřejnil report o transparentnosti, úřadům musel předat 12 milionů záznamů*. 14. Dubna 2016. Connect.zive.cz. Dostupné zde: <https://connect.zive.cz/bleskovky/uber-zveřejnil-report-o-transparentnosti-uradum-musel-predat-12-milionu-zaznamu/sc-321-a-182076>

⁹⁶ Slee Tom. 2015. *Uber: (Getting Over)^3*. 18. Říjen 2015. Dostupné zde: [HYPERLINK "http://tomslee.net/2015/10/uber-getting-over3.html"](http://tomslee.net/2015/10/uber-getting-over3.html)<http://tomslee.net/2015/10/uber-getting-over3.html>

⁹⁷ Cavegn, Dario 2017. *Riigikogu passes Uber law to regulate rideshare services*. 16.06.2017. Dostupné z: <http://bit.ly/2uiHVE8>.

Ostatní rozvíjející se sektory sdílené ekonomiky

Sdílené finance

Sdílené finance umožňují přesun finančních prostředků od jejich vlastníka k žadateli bez zapojení bankovního subjektu do procesu

Rozvoj digitálních platforem a sdílené ekonomiky se projevuje i v tom, jakým způsobem si lidé ve 21. století obstarávají potřebná finanční aktiva. Banky a tradiční úvěroví zprostředkovatelé hrají v této oblasti i nadále stěžejní roli, nicméně zejména v posledních letech lze vypočítat zvýšenou poptávku po finančních aktivech, jež jsou zprostředkována přímo mezi držitelem disponibilních aktiv a žadatelem o půjčku na bázi *peer-to-peer (P2P)*, tzv. kolaborativní financování. Takové transakce mezi uživateli jsou zprostředkovány digitálními platformami za úplaty, přičemž tradiční bankovní subjekt je z tohoto řetězce vynechán. Jinak řečeno i nadále se jedná o zprostředkování finančních aktiv mezi subjekty s jejich přebytkem a těm s jejich nedostatkem, nicméně za pomoci moderních technologií a ne tradičních zprostředkovatelů jako jsou banky či burzy.

Kolaborativní financování přináší rychlost, flexibilitu, úsporu transakčních nákladů a uživatelskou přívětivost.

Kolaborativní financování s sebou nese výhody, ať jde o rychlost zisku aktiv či o výraznou úsporu transakčních nákladů, které jej činí uživatelsky přívětivějším v porovnání se zažitými formami přístupu k finančním aktivům. I přesto, že kolaborativní financování se dnes podílí na objemu poskytnutých půjček v rámci jednotek procent, banky a tradiční úvěroví zprostředkovatelé si jsou dobře vědomi růstového potenciálu této formy financování a snaží se nejrůznějšími způsoby (např. rozvojem oblasti finančních technologií FinTech či přímo získáním podílů na digitálních platformách zprostředkujících úvěry mezi uživateli) proniknout na tento alternativní trh.

Sdílené finance fungují na P2P vztahu, přičemž existuje několik typů sdílení finančních prostředků

Kolaborativní financování (jinak sdílené finance) zpravidla funguje na bázi P2P vztahu a nabývá nejrůznějších forem, které jsou mnohdy dále, než je pouhé poskytování půjček mezi uživateli. V zásadě lze rozlišit tři druhy služeb sdílených financí:

- **P2P financování** zahrnuje *crowdfundingové financování* (čili P2P úvěrování/P2P lending nebo také sociální úvěrování), *podílový crowdfunding* (*využívající cenné papíry*), a *odměnový a charitativní crowdfunding*. Smyslem této formy poskytování financí je propojení osob s volnými finančními prostředky s osobami, jež tyto prostředky shání, a to za různým účelem a různých podmínkách dle jednotlivých typů P2P financování.
- **P2P směna měn** je praktikována tam, kde existuje poptávka po devizách na obou stranách P2P vztahu. Digitální platforma spojí zájemce o směnu deviz, přičemž samotnou směnu mezi konkrétními uživateli i zprostředkuje. Výsledkem je výhodná směna měn, u které jsou transakční poplatky eliminací směnářského subjektu sníženy na minimum.
- **Sociální spoření** je typ spoření založený na principu nastavování spořicího cíle zákazníkem za účelem pořízení si určitého statku či služby. Motivací takového spoření je jeho sociální dimenze, tedy možnost sdílet svůj pokrok ve spoření s blízkými a přáteli na sociálních sítích.

Digitální platformy nejenže zprostředkovávají služby sdílených financí, ale rovněž monitorují status a kredibilitu účastníků těchto služeb

Sdílené finance jsou jako takové velmi atraktivní pro své uživatele. Výhodou těchto služeb je vysoká míra online kontaktu s protistranou, snadné ovládání a pevná organizační struktura, která je méně zatížená regulačními pravidly⁹⁸, přičemž disponuje systémem, jenž zajistí relativně vysokou důvěryhodnost jednotlivých účastníků transakcí. To, zda jsou účastníci finančních transakcí kredibilní, si ověřuje samotná digitální platforma, pravidelně monitoruje např. údaje o úvěrové výkonnosti jednotlivých uživatelů, míru návratnosti zapůjčených aktiv či vývoj na finančních trzích.

P2P financování

Nejrozšířenějším typem sdílených financí je P2P financování, které se dále dělí podle účelu investovaných prostředků

Bezesporu nejrozšířenějším typem sdílených financí je P2P financování (neboli obecně crowdfunding, tj. na službách se podílí skupina – crowd – investorů). V reálném čase zde dochází k online propojení nabídkových a poptávkových úvěrových potřeb účastníku platformem, a to přitom za často výhodnějších podmínek, než jaké jsou k nalezení u tradičních úvěrových zprostředkovatelů. Digitální platformy si mohou dovolit poskytovat své služby levněji než tradiční bankovní subjekty, zejména v důsledku nákladové úspory, která vzniká v souvislosti s menší náročností platformem na lidská a hmotná aktiva potřebná k jejímu provozování.

Na P2P financování má zdaleka největší podíl tzv. crowdfundingové financování, které se dá přirovnat k poskytnutí půjčky, avšak bez účasti bankovního subjektu

Výraznou roli v této formě financování hraje **crowdfundingové úvěrování (P2P lending)**. To představuje v podstatě tradiční poskytnutí půjčky, avšak přímo mezi uživateli digitální platformy. Transakce mezi vlastníky aktiv a žadateli o půjčku jsou prováděny skrze digitální platformu nejčastěji ve formě tzv. online aukcí typu tržiště. Celý systém je postaven na digitální platformě (zprostředkovateli), jež zajišťuje automatizaci převodu aktiv, evidenci plateb, upomínání a případné vymáhání plateb, a to za provizi (v řádu jednotek procent z investované/půjčované částky). Věřitel a vypůjčitel se skrze platformu dohodnou na podmínkách půjčky, v jiných případech je přímo odsouhlasí. Typickým rysem online aukcí typu tržiště je, že na půjčku poskytnutou jednomu žadateli se skládá více investorů v malých částkách, kteří tak efektivně rozprostírají své investiční portfolio do žádostí o půjčku s odlišnou úrokovou mírou a rizikem, a to v závislosti na bonitě klienta.

Riziko nesplacení vypůjčených aktiv poskytnutých formou P2P nese samotný investor, ten musí rovněž řádně zdanit své zisky

Crowdfundingové financování s sebou nese zejména pro investory i potenciální rizika. P2P úvěrový portál má pouze zprostředkovatelskou funkci a nese odpovědnost za případné nesplacení aktiv. Pokud jde o daňové odvody z výnosů z úvěrů poskytnutých skrze digitální platformy, ty jsou závislé na nastavení daných regulačních podmínek (existuje několik odlišných regulačních rámců, jež upravují aktivity sdílených financí – viz příloha 1). Samotná platforma je povinná si danit zisk z poplatků, které jí plynou od uživatelů. Za zdanění výnosů z crowdfundingového úvěrování je zpravidla odpovědný samotný investor, který

⁹⁸ Na finančním trhu a všech jeho sektorech je nicméně poskytování finančních prostředků i skrze crowdfunding do velké míry regulováno. Pokud poskytovatel či zprostředkovatel vykonává svou činnost jako podnikatel (u zprostředkovatele je tomu tak vždy), musí splňovat všechny náležitosti, jež vůči němu, jakožto poskytovateli („-podnikateli“) vyplývají z práva.

má obvykle dle daného právního rámce povinnost vést si o svých ziscích evidenci a následně je řádně zdanit.

Situace v ČR

Podíl crowdfundingového financování na českém úvěrovém trhu je stále velmi malý

V ČR v současnosti funguje několik crowdfundingových úvěrových platforem, jež jsou zaměřené jak na domácnosti (Bankeret, Zonky, Benefi, Findigo), tak na malé a střední podniky (SymCredit). Všechny tyto platformy operují ve formě tržiště. Podíl úvěrů zprostředkovaných skrze crowdfundingové úvěrování je v ČR zanedbatelný dosahující setin procent, nicméně jejich růstový potenciál s výhledem do budoucnosti je vysoký. V květnu 2016 vznikla v ČR první platforma nabízející tzv. podílový crowdfunding využívající cenné papíry (Fundlift).

V ČR jsou platformy poskytující P2P lending regulovány dle pravidel ČNB, která je rovněž kontroluje

Crowdfundingové financování je v ČR v obecné rovině regulováno zákonem č. 257/2016 Sb., o spotřebitelském úvěru (nové znění nabylo účinnosti od 1. prosince 2016), dle něhož musí být kdokoli, kdo podnikatelsky poskytuje či zprostředkovává spotřebitelský úvěr, k této činnosti oprávněn ČNB. Dle tohoto zákona je provozovatel úvěrové platformy považován za zprostředkovatele úvěru⁹⁹, který musí plnit všechny povinnosti, jež s touto činností souvisí. Dále se crowdfundingové financování řídí zákonem o platebním styku, dle něhož musí být všechny zprostředkovatelské P2P finanční platformy registrovány u ČNB dle platných pravidel pro tzv. *poskytovatele malého rozsahu*. Na P2P úvěrové platformy se tak na rozdíl od bankovních institucí a jiných úvěrových zprostředkovatelských subjektů nevztahují pravidla o povinnosti přispívat do systémů pojištění vkladů.

Z právního hlediska je vztah mezi investorem a P2P portálem, stejně jako žadatelem o úvěr, založen na základě investiční/úvěrové smlouvy, která se uzavírá v elektronické podobě dle Zákona o platebním styku. Existence P2P platformy v tomto kontextu nic nemění na vztahu věřitel - dlužník, který se řídí především občanským zákoníkem. P2P platformy mohou mít mnoho podob, záleží však na tom, kdo je z pohledu práva v případě platformy věřitelem a kdo dlužníkem.

Kontrola bonity věřitele a žadatele o půjčku provádí digitální platforma v souladu se zákonem o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu a v případě, že jde o spotřebitelský úvěr, v souladu s požadavky na posuzování úvěruschopnosti dle zákona o spotřebitelském úvěru. V ČR investor zdaňuje příjmy, které mu plynou z jím poskytnutých crowdfundingových úvěrů, dle dané legislativní úpravy. Investor za zdanění příjmů z této činnosti nese plnou odpovědnost. Samotný P2P portál provádí jen ty daňové odvody (např. u plateb z vypořádací částky či z úrokového výnosu), které jsou stanoveny příslušnými daňovými předpisy.

⁹⁹ Ten, kdo jako podnikatel poskytuje spotřebitelský úvěr. Navíc je ošetřen rovněž pojem poskytovatel, což je ten kdo jako podnikatel poskytuje spotřebitelský úvěr. Hranice mezi tím, kdy je prostřednictvím P2P platformy poskytována služba jinému spotřebiteli (uživateli) stále ještě jako spotřebitel (poskytovatel), a kdy už jako podnikatel může být mnohdy nejasná.

Sdílené vzdělávání

Sdílená ekonomika proniká i do oblastí jako je vzdělávání, kdy je uživatelům digitálních platforem umožněno jednak sdílet navzájem výukové materiály či participovat na vzdělávacích kurzech pořádaných univerzitami. Doména sdíleného vzdělávání je rozvinuta zejména v zahraničí, nicméně českým uživatelům, jež ovládají cizí jazyk, je tato forma sdílení vědomostí plně přístupná.

Sdílení výukových materiálů online formou je dnes v podstatě realitou na každé univerzitě. Jednotlivé katedry si většinou dle oborů vytvoří portál pro sdílení výukových materiálů, poznámek ze studia či příspěvků v podobě komentářů k právě probírané látce, čímž je umožněné ostatním studentům čerpat poznatky a přístupy jiných. Organizovanější formou tohoto modelu jsou tzv. Open Education Resources – otevřené vzdělávací zdroje. Jedná se o volně dostupné a otevřené licencované zdroje (dílní zdroje či celistvé výukové a studijní materiály). Příkladem této formy sdílení informací může být OpenStax College.

Těžištěm vzdělávání v rámci sdílené ekonomiky jsou bezesporu online kurzy organizované vysokými školami, tzv. Massively Open Online Courses – MOOC. Základní myšlenkou těchto kurzů je, že kdokoliv s internetovým připojením a potřebným technickým vybavením je schopen se takových kurzů účastnit. Účast na takovém kurzu není podmíněna studiem na konkrétní vysoké škole či univerzitě, nejedná se o dálkové studium v rámci řádného studia. Koncepce a celkový design těchto kurzů vychází z potřeb svých uživatelů, nedrží se nutně klasických vzdělávacích schémat, a to i proto, že v případě účasti tisíců účastníků na jednom kurzu nejsou taková schémata použitelná. MOOCs jsou sdružovány v rámci některého z digitálních portálů nabízejících rejstřík kurzů jednotlivých univerzit, které jsou v rámci platformy zastřešené základními podmínkami. Příkladem digitálních platforem zprostředkující tuto formu vzdělávání je Coursera, edX, Khan Academy či Udacity. Z českých portálů lze vyzdvihnout například Seduo, Nostis či Khanova škola.

Pracovní platformy ve sdílené ekonomice

V rámci sdílené ekonomiky se zejména v posledních letech rozvíjejí digitální platformy, jejichž smyslem je zprostředkovat práci lidí v podobě vykonání určitého úkonu. Tento princip je založen na tom, že poskytovatelé určité služby, sdílí svůj volný čas, ve kterém vykonají danou činnost na základě poptávky ze strany potenciálních uživatelů. S ohledem na své znalosti, schopnosti a dovednosti nabízejí potenciální poskytovatelé služeb výkon dané činnosti skrze platformy, k tomu účelu určené. V tomto ohledu působí na trhu řada platforem, které zprostředkovávají výkon široké škály pracovních činností poskytovaných jak profesionály v dané oboru, kteří jsou registrováni jako OSVČ nebo jsou držiteli jiného oprávnění, tak i těmi osobami, jež poskytují danou činnost bez oprávnění jakožto poskytovatelé v rámci P2P modelu.

Na trhu se lze setkat s multioborovými pracovními platformami, jež nabízejí výkon široké škály činností sahajících od oprav v domácnosti, pomoc při stěhování, překlad materiálů až po IT či grafické a designové služby. Příkladem těchto multioborových platforem mohou být Upwork, TaskRabbit či v ČR operující EasyTask, ePoptavka a mnoho dalších. Na podobném principu jsou založeny rovněž monooborové pracovní platformy, které se zaměřují na zprostředkování jedné činnosti, a to dle oboru, v němž dochází k poskytnutí dané činnosti. V ČR se lze v tomto segmentu pracovních platforem například setkat s platformou zprostředkující hlídání psů mezi lidmi Doginni či platformou hlidacky.cz, která skrze online prostředí propojí zájemce o chůvy s vhodnými kandidáty.

Přidanou hodnotou pracovních platforem zprostředkující výkon rozličných pracovních úkonů je vzhledem k širokému propojení potenciálních zájemců a nabízejících rychlost, s jakou je možné najít vhodného poskytovatele, a to i pokud jde o služby, které jsou ne zcela typické. Stejně jako u ostatních oblastí sdílené ekonomiky není ani u služeb zprostředkovaných skrze pracovní platformy vždy zcela zjevné, zdali se jedná o doplňkovou činnost za účelem přivýdělku, či takovou, která se s ohledem na četnost výkonu dané služby jedním uživatelem již přibližuje podnikatelské činnosti. Potenciální poskytovatelé pracovních činností jsou tak mnohdy ve značné nejistotě, pokud jde o podmínky, které musí splňovat, tak aby při výkonu dané činnosti nejednali protizákonně.

Závěry sektorové ekonomické analýzy

Na poli krátkodobého ubytování nabízí v současné době služby celá řada subjektů. Stejně tak je rozmanitá jejich nabídka i způsob zapojení či začlenění do tzv. sdílené ekonomiky. Segmentace trhu v odvětví krátkodobých ubytovacích služeb je velmi komplexní. Na trhu působí zejména tradiční poskytovatelé hromadných ubytovacích zařízení (hotely, penziony, ubytovny či kempy), platformy čistě zprostředkující nabídku hromadných ubytovacích zařízení (Trivago či Booking) a platformy zprostředkující krátkodobé služby sdíleného ubytování.

Neformální sdílené ubytování mezi obyvateli a turisty existovalo vždy, avšak v posledních letech zažívá obrovský boom, což vyplývá z údajů EHHA,¹⁰⁰ která v současnosti uvádí 20 milionů registrovaných přes platformy P2P, oproti jen 7,3 mil. registrovaných přes tradiční ubytovací služby, které eviduje Eurostat.

Airbnb

Sdílené ubytování je fenoménem, který se závratným tempem rozvíjí zejména v posledních 4 letech. Klíčovým hráčem na světovém trhu, ale i v Praze v této oblasti je digitální platforma Airbnb, která ve většině případů zprostředkuje ubytování v nemovitostech ve vlastnictví samotných poskytovatelů ubytování.

Není však výjimkou setkat se situací, kdy jsou skrze platformu Airbnb nabízeny ubytovací kapacity některých tradičních hromadných ubytovacích zařízení. Kromě Airbnb působí na trhu několik dalších zprostředkovatelů sdíleného ubytování, jejichž kapacity jsou však ve srovnání s Airbnb na pražském trhu krátkodobého ubytování značně omezené.

Samotný sektor tradičních hromadných ubytovacích zařízení v Praze generuje zhruba 0,2 % ročního HDP ČR (jedná se o cca 8 mld. Kč; údaje za r. 2015),¹⁰¹ samozřejmě toto číslo neobsahuje údaje za sektor sdíleného ubytování typu Airbnb. Podrobnější odhady objemu prostředků generovaných v Praze v rámci činnosti Airbnb viz dále kapitola o vlivech Airbnb.

Za hromadná ubytovací zařízení skutečně porovnatelné se subjekty poskytujícími krátkodobé ubytování přes Airbnb považujeme zejména hotely a penziony.

Ze srovnání nabídky tradičních hromadných ubytovacích zařízení v Praze s nabídkou Airbnb ve stejné lokalitě vyplývá, že **Airbnb zabírá přibližně 48,2 % trhu s krátkodobým ubytováním** (pro účely analýzy toto číslo tvořeno kapacitou lůžek hotelů a penzionů v součtu s Airbnb).¹⁰² Na konci roku 2016 bylo v Praze evidováno 76 972 lůžek¹⁰³ určených pro krátkodobé ubytování v tradičních hotelech a penzionech, zatímco u Airbnb bylo ke 2. květnu 2017 celkem nabízeno 71 600 lůžek.

Největší koncentrace nabízených ubytovacích kapacit Airbnb se nachází v Praze 1 (30 837 lůžek) a Praze 2 (29 223 lůžek), kde je možno se setkat s 5 až 10 tisíci lůžky na km² s tím, že intenzita počtu lůžek klesá se vzdáleností od historického jádra Prahy, v okrajových částech se lůžka Airbnb vyskytují pouze v desítkách na km², případně vůbec. Od roku 2012 se přitom nabídka služeb Airbnb konstantě

¹⁰⁰ European Holiday Home Association, blíže: <http://ehha.eu/>

Asociace zastřešuje v rámci EU především zájmy pronajímatelů soukromých domů a bytů.

¹⁰¹ ČSÚ: Roční národní účty z dat r. 2015, vlastní výpočet dle NACE 55.

¹⁰² Kvůli nedostupnosti údajů za teprve se rozvíjející a v současnosti marginální výše zmíněné platformy sdíleného ubytování (např. HomeAway, VRBNO, WIDU) tato analýza vymezuje pro zjednodušení podíl sdíleného ubytování na pražském trhu s krátkodobými ubytovacími kapacitami jako počet nabízených lůžek na platformě Airbnb k počtu lůžek nabízených tradičními hromadnými ubytovacími zařízeními (tzn. hotely všech kategorií a penziony – i když mohou být poskytovány i přes Airbnb).

¹⁰³ ČSÚ: Kapacita hromadných ubytovacích zařízení podle kategorie (2017) <http://bit.ly/2rrszsw>.

rozšiřuje i mimo zmíněnou lokalitu do dalších pražských čtvrtí, které přímo sousedí s městským centrem.

Průměrná vytíženost¹⁰⁴ ubytovacích jednotek Airbnb v Praze dosahuje 50,21 %. V porovnání s údaji o průměrné vytíženosti ubytovacích kapacit Airbnb ve 14 evropských metropolích je Praha výrazně nad průměrem i v tomto ohledu (podrobně viz následující tabulka). Průměrná vytíženost dle typu ubytování dosahuje 48,7 % u celých domů a apartmánů, 46,3 % u soukromých pokojů a 33,2 % u sdílených pokojů.

Z dat společnosti AirDNA zpracovaných VŠPP za roky 2012-2017 pro ÚV ČR vyplývají důležitá zjištění, že všechny jednotky krátkodobého ubytování nabízené v Praze přes danou platformu **generují ročně výnosy o hodnotě přes 2 mld. Kč** (podrobně viz tabulka).

Údaje v tabulce výše poukazují na fakt, že **téměř 80 % nabízených ubytovacích jednotek v rámci Airbnb není klasickou „příležitostnou“ sdílenou ekonomikou** (ta tvoří zhruba 21 % nabízené kapacity), ale v podstatě provozováním podnikatelské činnosti. To platí v případě, že přijmeme stanovenou hypotézu o podnikání – tzn., že sdílené ubytovací krátkodobé kapacity jsou touto formou pronajímány déle než 20 dní v roce. V případě, že by se hranice krátkodobého pronajímání ubytovacích kapacit posunula na 30 dní v roce, spadalo by do kategorie podnikatelské činnosti z pronájmu nemovitosti i tak téměř celých 48 % všech nabízených jednotek k pronájmu v Praze.

Výše zmíněný stav naznačuje, že část poskytovatelů krátkodobých ubytovacích kapacit Airbnb v Praze nabízí k pronájmu více než jednu ubytovací jednotku. Přesněji řečeno 70,63 % pražských poskytovatelů nabízí k pronájmu pouze jednu jednotku sdíleného ubytování, 13,94 % dvě jednotky, 5,28 % 3 jednotky, 2,75 % 4 jednotky a 7,4 % více jak 5 jednotek.

Dalším faktorem potvrzujícím „podnikatelskou“ činnost na pražském trhu poskytovatelů krátkodobých ubytovacích jednotek přes Airbnb je stav, kdy **15,43 % všech poskytovatelů ubytování přes Airbnb disponuje 52,5 % daného trhu v Praze** (jedná se o poskytovatele s 3 a více jednotkami na trhu).

V celkovém součtu modelových a vedlejších výpočtů potenciálních daňových a jiných výnosů plynoucích ze služeb zprostředkovaných skrze Airbnb se jedná o částku **okolo půl miliardy Kč pro obecní a státní rozpočty**.

Uber

Společnost Uber je celosvětovým fenoménem, jenž do značné části mění fungování dopravních služeb typu taxi, a to i České republice. Podnikání společnosti Uber se dotýká širokého spektra stakeholderů: zákazníků, zaměstnanců, vlastníků společností, konkurence, státu jako regulátora či správce veřejné infrastruktury a veřejných rozpočtů. Vyvážený přístup k regulaci podnikání společností jako je Uber by měl reflektovat všechny tyto zájmové skupiny.

Jedna ze studií (Kramer, Kruger; NBER 2016)¹⁰⁵ poukazuje na efektivnější využití řidičů Uberu. Dle studie dosahuje kapacitní využití UberuX v USA v průměru 50% obsazenosti ze strany pasažérů v poměru k době, kdy má řidič zapnutou aplikaci. U klasických řidičů taxi se pak jedná o rozmezí mezi 30 až 50 % kapacitního využití během jejich pracovního dne. Pracovní produktivita řidičů Uberu je tedy vyšší.

¹⁰⁴ Poměr rezervací k celkovému počtu dnů, kdy je nemovitost dostupná k pronájmu.

¹⁰⁵ Cramer Judd a Alen B. Krueger. 2016: *Disruptive Change in the Taxi Business: The Case of Uber*. březen 2016. Dostupné zde: <https://www.nber.org/papers/w22083>.

Další studie (Berger, Chen a Frey; Oxford 2017)¹⁰⁶ vyvrací negativní vliv Uberu na zaměstnanost v odvětví, nicméně uvádí, že činnost Uberu se podílí na snižování mezd stávajících řidičů dopravních služeb typu dopravy z bodu do bodu. Společně s rozvojem podnikání společnosti Uber, se zvyšuje počet odpracovaných hodin řidičů v odvětví sdílené dopravy, stejně jako se zvyšuje počet řidičů samostatně výdělečně činných.

Dále se ukazuje (Cohen a kol.; NBER 2016),¹⁰⁷ že společnost Uber vytváří značný spotřebitelský přebytek pro své zákazníky. Každý dolar utracený zákazníky za služby Uber tak podle této analýzy odpovídá vytvoření spotřebitelského přebytku ve výši 1,60 USD. Jednoduchým výpočtem pak lze spočítat, že celkový spotřebitelský přebytek vytvořený službou UberX ve Spojených státech v roce 2015 je 6,8 miliardy USD.

Zároveň je zapotřebí se ptát nakolik je či není spotřebitelský přebytek ztrátou řidičů jezdících pro Uber, ať už v podobě nižší mzdy, dovolené, plateb zdravotního a sociálního pojištění či dalších., tak jak je dokládáno na příkladu ze Spojeného království.

Tržní ohodnocení společnosti Uber je dle některých zdrojů odhadováno až na 68 mld. USD, což lze srovnat například s některými celosvětově působícími technologickými společnostmi či automobilkami. Jiné zdroje odhadu tržní hodnoty Uberu jsou opatrnější a uvádějí zhruba poloviční hodnotu.¹⁰⁸ Společnost za v podstatě sedm let své existence prošla rekordním růstem tržeb i hodnoty, v poslední době se však zvyšuje její ztráta.

Další rovinou, na kterou je zapotřebí pohlížet v případě služeb zprostředkovaných skrze Uber jsou daňové aspekty. Výsledkem *offshore* finančních operací a celkové korporátní struktury Uberu, jsou **minimální daňové příjmy pro státy, ve kterých Uber poskytuje své služby** a využívá veřejnou infrastrukturu, jako jsou silnice a dálnice. **Ve svém důsledku tak téměř vůbec nedochází k příspěvkům za využívání veřejných statků ze strany Uberu.**

Z dat sesbíraných v rámci šetření a průzkumů lze dovodit, že Uber patří mezi tři nejsilnější hráče na trhu s dopravními službami taxi v Praze. Vzhledem k tomu, že sama společnost Uber uváděla, že na konci roku 2015 disponovala 1000 aktivními řidiči a v roce 2017 s již 2000 aktivními řidiči,¹⁰⁹ lze předpokládat další růst tržního podílu Uberu v České republice i jeho celkového vlivu na toto osobní přepravy. Podobný vývoj potvrzují i zkušenosti z ostatních zemí stejně jako odhady globálních finančních výsledků společnosti.

¹⁰⁶ Berger Thor, Chen Chichih a Carl Benedikt Frey. 2017: *Drivers of Disruption? Estimating the Uber Effect*. 23. ledna 2017. University of Oxford. Dostupné zde: <http://bit.ly/2k8JfVv>.

¹⁰⁷ Cohen Peter, Hahn Robert, Hall Jonathan, Levitt Steven a Robert Metcalfe. 2016. *Using big data to estimate consumer surplus: The Case of Uber*. NBER WORKING PAPER SERIES. září 2016. Dostupné zde: <http://www.nber.org/papers/w22627.pdf>.

¹⁰⁸ Ve všech případech tržní valuace Uberu se jedná o odhady, akcie společnosti nejsou veřejně obchodované, blíže viz: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-08-17/an-expert-in-valuation-says-uber-may-have-already-peaked>

¹⁰⁹ Obě čísla byla ÚV ČR potvrzena společností Uber, zároveň se jedná o aktivní řidiče, kteří vykonali 4 a více jízd pro danou společnost. Nad rámec těchto řidičů ještě existuje zhruba 1000 spolupracujících řidičů, které využívá Uber v dobách denních i sezónních špiček.

Dostupnost analyticky využitelných dat

Hlavní výzvou při psaní této ekonomické analýzy byla nedostupnost relevantních dat o činnosti prováděných společnostmi Uber a Airbnb.

Společnost Uber poskytla ke svým aktivitám v Praze informace v podobě jedné tabulky (viz část sektory sdílené ekonomiky – doprava – Uber v Praze). Tato data však demonstrují jen velmi rámcovou a omezenou představu o fungování společnosti Uber v Praze, přičemž z dat není možno hodnotit důležitý faktor sezónních vlivů (jen cca tříměsíční období) a ani detailnější fungování společnosti v rámci Prahy, jedná se jen o agregovanou výšeč dat. Pro lepší přehled a analytické závěry by pomohla data minimálně za 1 rok s měsíční periodicitou a detailnější rozpady jízd a nejlépe příklady ekonomiky řidičů společnosti Uber. S problematikou nedostupnosti vhodných dat se autoři této analýzy snažili vypořádat kombinací tří metod získání dat. První je *field survey*, tedy průzkum přímo v terénu provedený autory této studie. Druhou metodou je sociologické šetření – stylizovaný dotazník distribuovaný a zodpovězený více než 250 řidiči dopravních služeb typu taxi napříč jednotlivými společnostmi působící na tomto trhu. Na takto redistribuovaný průzkum odpověděli řidiči společností AAA, City Taxi, Fix, Green Prague, Halo Taxi, Hopin, Jetax, Kurýr Taxi, Liftago, Modrý Anděl, Nejlevnější Taxi, Profi Taxi, Sedop, Taxi Praha, Taxify, Tick Tack a Uber. Třetí metodou pro získání dat byl následně odborný odhad provedený zástupci trhu taxi dopravy. **Autoři této studie by touto cestou chtěli velmi poděkovat všem aktivním osobám, které se průzkumu zúčastnily či přímo pomohly se šířením dotazníku nebo poskytovaly expertní odhady a rady obecně v rámci sektoru taxislužeb.**

V případě společnosti Airbnb se autoři studie jako i další zástupci ÚV ČR při vyjednávání potřebných dat nedostali ke konkrétním datům a do doby vypracování analýz přes TAČR. Po delší komunikaci společnost Airbnb v době finalizace studie hrubá agregovaná data poskytla. Část z nich je možno najít v přílohách této studie. Zároveň pro daná data platí podobná omezení, jako u dat společnosti Uber, jsou vysoce agregovaná, obecná a neposkytují vyšší úroveň detailu, který je potřebný pro provedení důkladnějších analýz. **Autoři této studie by touto cestou také chtěli velmi poděkovat za zprostředkování a zpracování dvou analýz tzv. sdílené ekonomiky prostřednictvím Technologické agentury ČR (TAČR), včetně řešitelského týmu z VŠPP (Vysoká škola podnikání a práva).**

Ostatní sektory

Naše analýza se zaměřila na společnosti Uber a AirBnB, protože je autoři v současnosti vnímají jako nejvýraznější aktéry v rámci jejich segmentů trhu. Zároveň je nutno podotknout, že vedle výše zmíněných společností a sektorů dopravy a krátkodobého ubytování tzv. sdílené ekonomiky existuje řada dalších subjektů a sektorů (fintech – např. Zonky, online vzdělávání – např. Coursera, domácí úklid – lidskasila.cz, hlídání psů – doginni.cz a mnoho dalších). V rámci této studie je možno řadu příkladů aktivit právě těchto ostatních sektorů a aktérů tzv. sdílené ekonomiky a je nutno tyto další dynamicky se rozvíjející aktivity, sektory, včetně dalších budoucích aktérů (o kterých ještě ani nevíme) sledovat a případně je podrobněji analyzovat, což již nebylo z kapacitních důvodů možné v rámci autorů této studie.

Doporučení vyplývající z analýzy a diskuzí s aktéry na trhu i zástupci státní správy

Jak je patrné ze zkušeností autorů získaných při psaní této analýzy a jiných diskuzí s aktéry na trhu a zástupci státní správy, klíčovým faktorem, jak pro analýzu, tak pro případnou regulaci či alespoň monitorování sdílené ekonomiky je dostupnost dat. Prvním z následujících kroků veřejné správy by mělo tedy být zajištění sběru dat o činnosti zejména společnosti Uber. Dosáhnout toho po značných jednáních nejspíš lze, jak ukazuje příklad z USA. Tam společnost Uber zveřejnila report o transparentnosti a úřadům musela předat datové soubory.

Níže uvedená doporučení se snaží najít odpověď na to, jak efektivně řešit nedostatky legislativního a regulatorního rámce v ČR, se kterým se musí v současné době podnikatelé v oblasti sdílené ekonomiky vyrovnávat, stejně tak jsou reakcí na zjištěný rozsah krátkodobých ubytovacích a dopravních služeb poskytovaných v rámci tzv. sdílené ekonomiky v Praze. Cílem těchto doporučení není navrhnout komplexní rámec regulatorního přístupu ke službám sdílené ekonomiky, avšak vystihnout ty oblasti, které si zaslouží zvýšenou pozornost ze strany orgánů státní správy. Daná doporučení jsou koncipována obecně a je na zvážení samotných státních, regionálních a municipálních orgánů, jak se k nim postavit s ohledem na specifika problematiky sdílené ekonomiky a služeb v ní poskytovaných na jednotlivých úrovních státní správy.

Legislativní a regulatorní doporučení

- Cílem zvoleného právního ukotvení služeb sdílené ekonomiky by v první řadě nemělo být přeregulování tohoto modelu. Takový vývoj by měl dozajista negativní dopad na pozitivní efekty (sdílení nevyužitých aktiv, přívůdků, inovační potenciál, environmentální přínosy a mnoho dalších), které sdílená ekonomika nejen ekonomice jako celku přináší. Jakákoliv regulace v této oblasti by měla být dostatečně zdůvodněna, řádně zanalyzována ve smyslu potenciálního dopadu na jak služby sdílené ekonomiky, tak ty založené na tradičním základě, přičemž musí být jasný především její účel. S ohledem na snahu právně ukotvit sdílené služby je třeba brát ohled na současný technologický vývoj a na možnosti budoucího pokroku v této oblasti, ale rovněž v ekonomice jako takové. Není žádoucí, aby zvolený postup státních orgánů vytvářel vůči službám sdílené ekonomiky (stejně jako těm poskytovaným na tradičním základě) nové překážky. Ty by v konečném důsledku mohly odradit uživatele sdílených služeb od jejich používání či poskytování.
- **Jakékoliv snahy o to regulovat služby sdílené ekonomiky musí brát v potaz to, že v současné době stojí před SDEU dvě rozhodnutí o povaze služeb společnosti Uber a potřebě ČR notifikovat Komisi navrhovanou národní technickou regulaci těchto služeb.** Oba případy spolu úzce souvisí a až poté, co SDEU v této věci učiní rozhodnutí, bude zcela jasné, zdali Uber poskytuje dopravní služby, které je možno volně regulovat na národní úrovni, či se jedná o služby informační společnosti, na které se vztahuje legislativa vnitřního trhu a jejich případnou technickou regulaci na národní úrovni je tedy potřeba Komisi notifikovat. **Rozhodnutí ve věci Uber může mít potenciál vnést do oblasti služeb sdílené ekonomiky jako celku** (které jsou zprostředkované digitálními platformami zejména společnostmi usazenými v jednom členském státě EU) **jistou právní jasnost.**
- S odkazem na sdělení Evropské komise je žádoucí vést expertní debatu o případných hraničních ukazatelích toho, co lze považovat za činnosti spadající do sdílené ekonomiky (tj. "pravé" (genuine) sdílení, které má pozitivní ekonomický a sociální přínos a jeho cílem je pouze příležitostný přívůdek) a co, ač se jako služba sdílené ekonomiky jeví, je pouhé zneužívání v současnosti

nedostatečně připraveného právního rámce vůči novým formám poskytování služeb a jeho špatné vymahatelnosti mající povahu podnikatelské činnosti. Ne všechny služby prezentující se pod "nálepkou" sdílené ekonomiky naplňují tento koncept v širším, natož pak užším (bezvýdělečném) slova smyslu. **S ohledem na ekonomická zjištění v této analýze je zřejmé, že ke zneužívání konceptu sdílené ekonomiky dochází, a to v nezanedbatelném měřítku.**

- K dnešnímu dni ve většině ČS států neexistuje taková regulace, která by dostatečně zohlednila speciální povahu služby sdílené ekonomiky (ve smyslu pravého sdílení). Poskytovatelé P2P služeb se tedy musí ve většině případů řídit striktními pravidly pro zakládání tradičních společností, které mnohdy potenciál rozvoje nových podnikatelských modelů limitují. Pokud má dojít k regulaci v této oblasti, mělo by se přistoupit ke stanovení minimálních kvalitativních a bezpečnostních požadavků, které by minimalizovaly rizika pro uživatele a poskytovatele a poskytly by na obou stranách P2P transakce bezpečí. Ohled by přitom měl být brán i na klíčové aspekty jako jsou například rovný přístup ke službám či ochrana spotřebitele.
- Při tvorbě právních předpisů pokrývajících oblast sdílené ekonomiky je potřeba respektovat příslušnou hierarchii právních předpisů podle právní síly a rozhodnout, zda by měla být oblast pokryta zákony či prováděcími předpisy. **S ohledem na vymahatelnost práv u subjektů se sídlem mimo území ČR je potřeba rozhodnout, zda postačuje úprava vnitrostátní nebo je nutné problematiku upravit právem EU či v rámci práva mezinárodního.** Je potřeba rovněž respektovat například existující harmonizaci právních předpisů v oblasti nepřímých daní, zejména DPH, v EU. Je nutné zajistit, aby regulatorní rámec, který se pro služby sdílené ekonomiky přijme na národní úrovni, byl plně slučitelný s právem EU v oblasti nepřímých daní.
- Určitá míra regulace nastavující základní rámec pro sdílené služby je nezbytná pro zachování právní jistoty pro všechny účastníky trhu, zamezení vzniku nekalé konkurence a jiných situací, při kterých může docházet ke zvýhodňování některých služeb oproti jiným. Nelze však podrývat samotný koncept sdílené ekonomiky nadměrnou ochrannářsky koncipované regulace. Sdílená ekonomika vychází převážně z koncepce zaplňování mezer na trhu. Přílišná administrativní zátěž v tomto směru by byla kontraproduktivní. Základní rámec postihující služby sdílené ekonomiky musí brát v potaz i poskytovatele tradičních služeb ve smyslu zachování rovného konkurenčního prostředí na trhu.
- Základní regulatorní rámec pro služby sdílené ekonomiky (ať již komplexní či zaměřený na hlavní sektorové oblasti zvláště) je žádoucí přijmout na národní úrovni. Samotná regulace pravidel pro poskytování služeb sdílené ekonomiky musí být cílená tak, aby brala ohled na lokální charakter poskytování služeb. Jak ukazují výsledky výše uvedeného ekonomického průzkumu zejména v sektoru krátkodobého ubytování existují dle lokalit značné rozdíly v povaze a množství poskytnutých služeb. Specifická regulace sdílených ubytovacích služeb (jako např. max. doba pronájmu za rok, max. počet pronajímaných jednotek na pronajímatele či specifika vybavení samotných ubytovacích jednotek) by proto měla stát mimo jednotný základní rámec a být stanovena samotnými municipalitami, které mají mnohdy nejlepší přehled o tom, k jaké turistické vytíženosti v oblasti jejich správy dochází. V případě sdílených dopravních služeb je vhodné na celostátní úrovni např. v rámci novely zákona o silniční dopravě definovat jejich povahu těchto dopravních služeb, která by měla zohlednit jejich jistou odlišnost od tradičních taxi služeb a jasně pro ně stanovit pravidla poskytování služeb vzhledem k jejich technickým specifikům (tj. Předem známá cena, neprofesionalita řidičů, či využívání online aplikace, fungování bez nutnosti taxametrů).

- Je vhodné vést diskusi o tom, jak právně vymezit rozsah odpovědnosti platformy, jakož i rozsah odpovědnosti uživatelů, a s tím související pojištění odpovědnosti za způsobené škody a případné reklamace a jejich vyřizování. Zde se ze zahraničí nabízí jako příklady prvních vstřícných kroků dobrovolné paušální pojištění zřizované v některých zemích ze strany společnosti Airbnb.
- V době digitálního rozvoje, kdy přes 80 % občanů ČR má přístup k internetovému připojení, není žádoucí, aby například požadavek předchozí písemné smlouvy zamezil uživatelsky přívětivějším způsobům (pomocí SMS, kliknutím na souhlasné tlačítko v aplikaci, otiskem prstu, apod.) uzavření smlouvy využít službu vystavenou na digitální (elektronické) bázi. Je zcela nutné, aby charakter smluvních podmínek odpovídal zjednodušené formě kontraktace. Smluvní podmínky musí být zákazníkovi dostupné ve srozumitelné a celistvé formě v době uzavření smlouvy, a to za dodržení podmínek ochrany spotřebitele.
- Případný legislativní rámec by měl na problematiku nových forem poskytování služeb nahlížet z komplexního hlediska a zaručit jak uživatelům, tak poskytovatelům příznivé podmínky, které budou mít potenciál podporovat nové business modely a podporovat „pravé“ sdílení, umožňující přivýdělek a přinášející ekonomické i sociální přínosy.
- Při využívání služeb sdílené ekonomiky jsou jejich uživatelé v nevýhodě zejména proto, že si nejsou vědomi všech relevantních informací, které s využíváním tohoto typu služeb souvisí. Uživatel služeb sdílené ekonomiky by měl mít všechny informace potřebné k tomu, aby byl schopen učinit informované rozhodnutí o tom, zda dá přednost službě sdílené ekonomiky, před tou poskytovanou profesionálem. Je žádoucí, aby uživatel před využitím sdílené služby věděl, že se jedná o službu, která není vždy poskytována profesionálem a že její využití může mít jistá rizika, která souvisí s nižšími nároky na poskytovatele služeb, ač je toto mnohdy kompenzováno právě nižší cenou služeb, vyšší operativností či větší flexibilitou. S ohledem na tyto skutečnosti by bylo přínosné **zřídit meziresortní webový portál, jenž by shromažďoval informace o všech aspektech poskytování služeb sdílené ekonomiky a umožnil tak občanům, resp. uživatelům, detailně se seznámit s jejich povinnostmi a právy v oblasti služeb sdílené ekonomiky.**

Doporučení ke zdaňování příjmů ze služeb spadajících do odvětví sdílené ekonomiky

- **Cílem by nemělo být penalizovat ty osoby, které chtějí jednat v souladu s předpisy**, ale umožnit jim tyto předpisy dodržovat zajištěním uživatelsky přívětivých postupů a minimalizací administrativní zátěže a také udržovat optimální tržní prostředí s rovnocennými právy a povinnostmi pro všechny aktéry na trhu, především pokud se aktivita jeví jako čistě podnikatelská činnost.
- **Základem přístupu by tedy měl být vyšší standard správy daní dle obecných hmotněprávních pravidel.** Případné legislativní akty by se měly tedy soustředit zejména na odstranění informačního deficitu správce daně, tj. například využití dat (tzv. digitální stopy), která zaznamenává zprostředkovatel o všech platebních transakcích mezi poskytovateli a uživateli dané služby. V případě tohoto řešení je potřeba nalézt způsob, jakým tuto povinnost zprostředkovateli uložit, s přihlédnutím k možnosti existence právních vztahů s mezinárodním prvkem, tak aby byla efektivní a vymahatelná.

Doporučení k systému vzdělávání a informovanosti veřejnosti

- Je zapotřebí zvýšit dostupnost informací o nových podnikatelských i nepodnikatelských příležitostech. V oblasti sdílené ekonomiky přichází v úvahu zřízení mezirezortního webového portálu. Tyto informace by se po stanovenou dobu měly uchovávat a v případě potřeby poskytovat uživateli, kontrolnímu orgánu či orgánům finanční správy.
- Cílem by mělo být umožnit občanům seznámit se se všemi právy a povinnostmi, které jsou s touto oblastí spojeny, ať již dojde k přijetí konkrétních dalších legislativních kroků či nikoliv.

Doporučení k provedení opatření v oblasti zaměstnaneckých vztahů

- Nové formy poskytování služeb mění zažité vztahy mezi poskytovateli a příjemci těchto služeb. Dochází k tomu, že jak poskytovatel, tak i uživatel mohou být v podstatě považováni za spotřebitele. Při nastavení regulačního rámce pro sdílenou ekonomiku je třeba tyto změny vzít řádně v úvahu.
- S rozvojem sdílené ekonomiky dochází ke změnám i v oblasti zaměstnaneckých vztahů. Služby ryzí sdílené ekonomiky jsou chápány jako přivýdělek, kdy poskytovatel poskytuje danou službu ve svém volném čase.
- S ohledem na tuto skutečnost není možno plošně považovat vztah mezi poskytovatelem služby a jejím zprostředkovatelem (digitální platformou) za zaměstnanecký či jemu jinak podobný. Pokud poskytovatel sdílené služby poskytuje takovou službu pravidelně a dlouhodobě, tj. nejedná se o žádoucí formu sdílené ekonomiky, vůči které by měl být aplikován shovívavější režim, pak by jeho činnost měla být považována za podnikání.

Doporučení pro další práce jednotlivých rezortních orgánů vedoucích k celistvému regulačnímu ukotvení sdílené ekonomiky

- Je více než žádoucí, aby se do procesu regulačního ukotvení pravidel v oblasti služeb sdílené ekonomiky aktivně zapojily rezorty, kterých se poskytování služeb ať už z obecného či sektorového hlediska dotýká. Problematika sdílené ekonomiky je komplexní multi-sektorové téma, které si vyžaduje expertízu a přidanou hodnotu jednotlivých rezortních orgánů. Mezi hlavní sektorově zapojené rezorty se kromě koordinační role ÚV ČR řadí MPO, MMR, MD, z finančního a rozpočtového hlediska MF, případně kvůli bezpečnosti některé složky MV a další instituce.
- Mělo by dojít na zpracování právního přezkumu toho, zdali je možné po zprostředkovatelích, kteří mohou spadat pod definici poskytování služeb informační společnosti, na něž se vztahují pravidla vnitřního trhu EU, požadovat povinné sdílení dat se státními institucemi důležité zejména pro řádný výběr daní, rovněž pro výpočet náležitostí týkajících se pojištění a jiných odvodů. Monitorovat a kontrolovat je nutné, protože jen tak budou zřetelné důsledky sdílené ekonomiky na společnost.
- V návaznosti na výše zmíněný bod by měla být vypracována analýza shrnující překážky v získávání dat od společností poskytující služby v rámci tzv. sdílené ekonomiky (včetně těch, které spadají pod definici služeb informační společnosti), a to v souvislosti s evropskou legislativou a zjistit možnost ukládání jakýchkoliv povinností (především sdílení dat) firmám sídlícím mimo ČR.

- V kontextu dnes fungujícího místního poplatku za lázeňský nebo rekreační pobyt neexistují právní a ani procesně právní překážky, které by znemožňovaly jeho výběr i v rámci tzv. sdílené ekonomiky. Do budoucna je však třeba ověřit, jak aktivní je přístup správců poplatku (obecní úřady), jaké jsou jejich kapacitní možnosti v dané oblasti a jaké povědomí o výběru poplatku existuje na straně veřejnosti, včetně dalších možných překážek jeho výběru.
- U druhého místního poplatku z ubytovací kapacity je možno uvažovat rozšíření okruhu jeho poplatníků o osoby poskytující ubytování v bytech, rodinných domech a stavbách pro individuální rekreaci. V úvahu přichází i alternativa sloučení místního poplatku za lázeňský nebo rekreační pobyt s poplatkem z ubytovací kapacity a stanovení jednoho „turistického poplatku.“
- Vytvořit přehled zákonných povinností, které musí splňovat tradiční hromadná ubytovací zařízení, aby bylo možno určit, které subjekty poskytující krátkodobé ubytování prostřednictvím tzv. sdílené ekonomiky nesplňují, a následně zhodnotit, které z nich je možno upravit či zjednodušit a které je naopak nutno aplikovat na všechny subjekty. Zásadním cílem je narovnat současné nerovné podmínky na trhu a zároveň brát ohled na tzv. čisté (pravé) sdílení.
- Současné technologické možnosti (viz (ne)potřeba taxametru, pokud je smlouva se zákazníkem uzavřena elektronicky a jízdné počítáno aplikací) již dnes umožňují v řadě oblastí revidovat pravidla a předpisy tak, aby zůstala zachována dostatečná ochrana uživatele (spotřebitele) služeb, ale zároveň nebyla omezována technologická efektivnost a inovace současných procesů.
- Dále se nabízí diskuse o institutu pronájmu nemovitosti a možnostech, jak jej definovat jako podnikání, nicméně v takovém případě je potřeba rozlišovat mezi nájemní smlouvou a ubytovací smlouvou a uvažovat případné dopady takových kroků.
- Dalším příkladem dobré praxe v oblasti tzv. sdíleného ubytování je návrh na jednoduchou online registraci s identifikačním číslem pro všechny poskytovatele sdíleného ubytování. Tímto identifikačním číslem, které by zprostředkovatel uváděl ve svém systému, budou dosažitelní pro monitorování a případné kontroly ze strany státních a kontrolních institucí.
- Existuje zde také možnost inspirovat se přístupy jiných zemí EU. Dobrým příkladem je postup, jaký zvolilo Estonsko ke sdílené dopravě, nicméně v takovém případě bylo vhodné do něj adekvátně reflektovat specifika českého právního rámce.
- Přestože nejvíce viditelné změny spojené s trendy tzv. sdílené ekonomiky probíhají hlavně v sektorech krátkodobého ubytování a dopravních službách typu taxi a z geografického hlediska především v hlavním městě Praze, je důležité, aby další analytické práce a debaty mezi zúčastněnými aktéry neopomněly ostatní sektory, ve kterých se podobné trendy začínají projevovat. Mezi jinými jde o: poskytování finančních a pojišťovacích služeb (např. Zonky.cz či První klubová pojišťovna), vzdělávání, řemesla a jiné služby, dopravní sektor (např. sdílené parkování) či energetika (již probíhající trendy v podobě digitalizace a decentralizace v elektroenergetice) a řada dalších. Chybou by bylo také opomenout vývoj a specifický charakter tzv. sdílené ekonomiky (rozdílné potřeby v rámci legislativy) v menších městech, obcích a venkovských regionech celé ČR.
- Závěrem je nutné dále pokračovat v průběžném sledování probíhající debaty o sdílené (kolaborativní) ekonomice v rámci unijních institucí a také očekávané rozsudky SDEU v několika sporech, které budou mít zásadní vliv na další možné budoucí legislativní kroky na národní úrovni.

© 2017. Úřad vlády České republiky

při využití dvou analýz Sdílené ekonomiky vytvořeného pro Úřad vlády v rámci TA ČR (Technologická agentura ČR)

řešitelským týmem VŠPP (Vysoká škola podnikání a práva),

ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu

a Janem Pastorčákem.

Reprodukce a citace je možná při celém zmínění zdroje a zachování kontextu formulace.