

Kalifornská výzva

Jak (ne)regulovat disruptivní modely podnikání

Steven Hill, září 2016

- Nejnovější trend, přicházející ze Silicon Valley, je známý jako „ekonomika sdílení“, nazývaná také „gig economy“, česky zatím označovaná jako tzv. „zakázková ekonomika“, „peer-to-peer economy“ nebo „kolaborativně-konzumní“ ekonomika. U tuctů „disruptivních“ společností jako Uber, Airbnb, Upwork, TaskRabbit, Lyft, Instacart a Postmates se ukazuje, že jsou přitažlivé jak pro spotřebitele, tak pro ty, kteří by rádi „zpeněžili“ svůj osobní majetek (nemovitost, auto) či hledají flexibilní práci na částečný úvazek. V některých ohledech mají tyto nové platformy potenciál nabízet nové příležitosti. Vykazují však také celou řadu problematických aspektů.
- Myšlenkově tíhne 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.
- 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 rozptýlenosti 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.
- Kalifornie a Spojené státy jsou v tomto vývoji o několik let před Německem a Evropou. Začíná se ukazovat, že změny, které tento druh podnikání vyvolává v rámci pracovní síly, mohou být dalekosáhlejší, než ukazují tradiční měření.

Obsah

Úvod	3
1. Dopad „ekonomiky sdílení I“: „duté společnosti“ mající pod kontrolou miliony aktiv či pracovních pozic, financované rizikovým kapitálem	3
2. Dopad „ekonomiky sdílení II“: odmítnutí dodržovat místní zákony a platit místní daně	5
3. Dopad „ekonomiky sdílení III“: hledání děr v zákonech umožňujících neplatit minimální mzdu	6
4. Dopad „ekonomiky sdílení IV“: „osvobozování“ pracovníků do stavu prekarizovaných podnikatelů na volné noze	6
5. Dopad „ekonomiky sdílení V“: nahrazování vládní regulace ratingovými systémy a samoregulací	7
6. Regulace digitální ekonomiky: obtížná zkušenost USA	8
Regulační nezdár u Airbnb a pronajímání domovů	8
Nezvládnutá regulace Uberu a pronajímání jízd	10
Pokusy o regulaci budou čelit kontrakampaním	11
Regulační překážky vycházející z nedostatku poskytovaných údajů o počtech dotčených pracovníků	12
Regulace je závislá na odpovídajícím prosazování zákona	12
Regulační vakuum umožnilo technologické sledování pracovníků	13
7. Ponaučení, která je třeba vyvodit, kroky, které je třeba udělat	13
Lekce první: data, data, data	14
Lekce druhá: Národ lidí na volné noze: uvědomit si, že změny v rámci pracovní síly mohly dostoupit mnohem dál, než jak ukazují tradiční měření	14
Lekce třetí: zdaňování podniků v digitálním věku	15
Lekce čtvrtá: politický vliv digitálních společností	15
Lekce pátá: vrátit moc pracovníkům	15
Lekce šestá: Vytvářet pravidla na ochranu práce vhodná pro digitální věk, včetně přenositelného zabezpečení	15
Vysvětlivky	17

Úvod

Historický souběh existence vyspělejších chytrých telefonů, vysokorychlostního bezdrátového připojení k internetu a nástupu Big Data (či také „cloudu“) dramaticky proměňuje sociální i ekonomickou krajinu.

Nejnovější trend v současnosti přichází z Kalifornie, konkrétně ze spojení „Silicon Valley“ s investičními bankami z Wall Street a rizikovým kapitálem, a tento trend má zřejmě nakročeno, aby dále přetvářel způsob práce i života. Nazývá se „ekonomikou sdílení“, říká se mu i „zakázková ekonomika“ či také „on-demand“, „peer-to-peer“ či „kolaborativně-konzumní“ ekonomika. Ekonomika sdílení se stala miláčkem médií, která nadšeně informují o každém jejím novém vývoji, včetně vysokého finančního ohodnocení v řádu desítek miliard dolarů u společností, které přitom teprve čeká dosáhnout ziskovosti. Nejznámější z těchto společností – jako Uber, Airbnb, Upwork, TaskRabbit, Lyft, Instacart, Postmates a tucty dalších, které se všechny vylíhly v sanfranciské Bay Area – jsou nadšeně vychvalovány jakožto noví avatari budoucího stavu věcí (a nyní již zahájily provoz i jejich německé varianty, včetně firem jako Clickworker a AppJobber).

K popisu těchto společností se často používá pojem „disruptivní“, kterým se označuje určitý typ inovace narušující dosavadní trh, takže menší rival, který může s použitím nových technologií nabídnout atraktivní řešení za nižší cenu než stará tržní garda, dovede vyhodit ze sedla na trhu historicky zakořeněné, dominantní společnosti či produkty. Narušení je oslavováno jako cosi moderního a hledícího vstříc budoucnosti, co ve srovnání s oněmi údajně starými, nudnými pravidly a firmami z doznívajícího dvacátého století více odpovídá století jednadvacátému. Právě taková je ve skutečnosti „kalifornská ideologie“ Silicon Valley.

Když nyní máme možnost tyto nové americké společnosti pozorovat již několik let, je zřejmé, že tento nový obchodní model sdílené/zakázkové ekonomiky a s ním související technologické inovace vykazují potenciál stát se příslibem, ale i hrozbou. Tyto

platformy a jejich produkty prokazují svou přitažlivost pro zákazníky a do jisté míry také poskytují nové pracovní příležitosti, zejména pro lidi, kteří hledají flexibilní práci a částečný pracovní úvazek,

Od amerických pokusů regulovat a zdanit „narušující“ firmy se lze mnohé naučit

a také pro lidi, které lze označit za „outsidery pracovního trhu“ (tradicičně se jedná o menší, přistěhovalce, mladé lidi a do jisté

míry i ženy). Tyto platformy však také vykazují řadu znepokojivých aspektů. Generální ředitelé těchto společností často vyznávají extrémní filozofii „ekonomického libertarianismu“, která znamená odpor proti regulaci a unikání před povinnostmi platit daně; jejich miliardy jim také dávají sofistikovaný politický a právní vliv, který jim umožňuje mnohé pokusy o regulaci odrazit.

Kalifornie a Spojené státy mají před Německem a Evropou náskok v tom, jak tento vývoj transformuje sociální, politickou a ekonomickou krajinu. Ačkoliv americké snahy regulovat tyto „narušující“ společnosti jako Airbnb, Upwork, TaskRabbit, Uber a další, jsou stále ještě v raných fázích, lze se od nich v mnohém poučit.

1. Dopad „ekonomiky sdílení“ I: „duté společnosti“ mající pod kontrolou miliony aktiv či pracovních pozic, financované rizikovým kapitálem

Tato nejposlednější vlna start-upových společností ze Silicon Valley znamená, že celý dosavadní obchodní model amerických korporací prochází transformací. Poválečné éře dominovaly vertikálně strukturovaní průmysloví tahouni, jako například autoprůmysl, kde se celá produkce, design, výzkum, marketing i prodej odehrávaly pod jednou firemní střechou. Mnohé z těchto společností – jako GM, Volkswagen, Ford, IBM, Siemens, BMW a Daimler – vytvořily obrovské množství pracovních míst, dosahující stovek tisíc pozic.

V osmdesátých a devadesátých letech však tento model začal ustupovat firmám jako Nike či Apple, kde

se výroba outsourcovala do zemí s nízkou mzdou – jako Čína či Indie – za účelem dramatického snížení nákladů na práci. Nicméně stále ještě tu existovala významná vnitřní zaměstnanost zaměřená na design, výzkum a marketing. Tento nový typ společností už ale nevytváří žádné obrovské množství domácích pracovních pozic. Apple je nejziskovější společností na světě, ale v USA zaměstnává jen sedmdesát tisíc zaměstnanců, což je méně než pětina pracovních pozic vytvářených automobilkami.

Dnes i tento model ustupuje před novým modelem, který je ztělesňován firmami, jako je taxislužba Uber, ubytovací společnost Airbnb a zprostředkovatelé práce Upwork a TaskRabbit. Těmto firmám předcházela Amazon, který se stal průkopníkem v hledání způsobů nabídky a prodeje zboží na internetu. Tyto společnosti

jsou o málo víc než webové stránky a aplikace s malým počtem řídicích pracovníků a nízkým počtem stálých zaměstnanců,

kteří mohou pomocí technologií dohlížet na celou armádu lidí na volné noze, kontraktorů a pracovníků na částečný úvazek. Firmy využívající tento typ „ne-stálých“ zaměstnanců snižují mzdové náklady až o třicet procent, protože jim nemusí přispívat na zdravotní pojištění, důchody, kompenzace v případě zranění či nezaměstnanosti, ani poskytovat placenou nemocenskou nebo dovolenou. Na pracovníky tohoto typu se také vztahuje jen málo opatření na ochranu práce a lze je snadno propustit. Ve Spojených státech nemají dokonce ani zákonné právo vstupovat do odborů nebo je zakládat. Právě tito lidé představují z pohledu lídrů Silicon Valley a jejich hyper-neoliberalismu perfektní typ pracovníků. Generální ředitelé požadují maximální „flexibilitu pracovní síly“, což znamená takový její přísun, který lze pouštět a vypínat jako u zahradní hadice.¹

Prototypem tohoto nového druhu digitální společnosti je Upwork, který má sídlo v San Francisku. Upwork je něco jako EBay pro pracovní zakázky, přičemž ale přímo zaměstnává pouhých 250 stálých zaměstnanců, kteří jsou s pomocí technologie

schopni dohlížet na 10 milionů kontraktorů a lidí na volné noze rozestých po celém světě.² Mezi takto nasmlouvané typy pracovníků společnosti Upwork patří profesionálové na volné noze a zkušení kreativní pracovníci, včetně inženýrů, architektů, právníků, daňových účetních a managementových konzultantů, ale spadají sem i taková povolání, jako design webových stránek a aplikací, překládání, vývoj softwaru, design loga, grafický design a další. Pracovníci z rozvinutého světa nabízejí práci bok po boku s pracovníky z Indie, Thajska a Filipín. Pracovníci se klientům přihlásí do aukce ve „virtuální výrobní hale“ a výsledek je předvídatelný: nejnižší nabídka často vítězí a konkurence laciné práce z třetího světa vede v rámci globálního závodu ke dnu ke snižování mezd v rozvinutém světě.

Upwork je v rámci digitálního odvětví dočasných prací největším hráčem, jehož tržní hodnota se podle odhadů má do roku 2020 vyšplhat až na 46 miliard dolarů. Podobný

pracovní model používá spousta nových digitálních společností. Uber a Airbnb oba zaměstnávají asi jen tisícovku stálých zaměstnanců, kteří používají nejposlednější appové technologie k dohledu nad stovkami tisíc řidičů poskytujících taxikářské služby a hoteliérů-hostitelů, kteří jsou u těchto společností vedeni jako „nezávislí kontraktoři“ a nevztahuje se na ně tím pádem sociální zabezpečení, benefity, pracovní ochrana ani zastoupení v odborech. Přestože Uber nic nevyrobí, nevlastní jedině osobní auto a podle svého tvrzení nezaměstnává žádné řidiče, protože právně mají šoféři „nezávislý“ status, jeho odhadovaná tržní hodnota ve výši třiašedesáti miliard amerických dolarů přesahuje hodnotu BMW, GM i Volkswagenu. Airbnb je ohodnocován na dvacet pět miliard dolarů – což je více než trojnásobek hodnoty padesát let starého globálního hotelového řetězce Hyatt – ačkoliv Airbnb nevlastní jediný hotel a přímo zaměstnává asi jen tisícovku lidí po celém světě.

2. Dopad „ekonomiky sdílení“ II: odmítnutí dodržovat místní zákony a platit místní daně

Novější varianta těchto suverénních a sebejistých start-upových společností ve Spojených státech obnáší ještě další znepokojivou vlastnost, konkrétně odmítání respektovat lokální zákony a platit daně z práce. Tyto společnosti zcela mění význam firemní odpovědnosti. V jednom městě za druhým porušují start-upy jako Uber a Airbnb místní zákony, které regulují provozování hotelů a taxislužeb. Tyto firmy si dramaticky nárokují nové korporátní „právo“: nejprve spustit podnikání... a až pak řešit zákony a daňové povinnosti.

Například firma Airbnb, největší „pronajímatel domovů“, tvrdí, že operuje zhruba v třiceti čtyřech tisících měst po celém světě, a proto že není ani možné,

Nový korporátní princip: nejprve spustit podnikání, až pak řešit zákony

aby se vyznala ve všech lokálních regulacích a daňových zákonech. Airbnb také tvrdí, že je pouze *technologickou* firmou, která jen spojuje hosta s hostitelem,

a ne hotelovou či ubytovací službou, a tedy by s ní nemělo být zacházeno jako s hotelem (včetně požárních a bezpečnostních regulí). Airbnb tak odmítá platit hotelovou daň i daň z přechodného pobytu, kterou všechny ostatní hotely platit musí a která je důležitým zdrojem příjmů místních vlád. Nedávno Airbnb svůj postoj zmírnilo tvrzením, že ačkoliv podle svého přesvědčení nemá společnost zákonnou povinnost platit místní daně, začala je nicméně ve zhruba dvou stech lokacích (byť přesné číslo je předmětem sporů) platit *dobrovolně*. Při tomto tempu dosáhne Airbnb oněch přes třicet tisíc měst asi za půl století, což zároveň znamená upřít místním vládám miliardy eur na výběru daní.³

Zrodil se znepokojivý vzorec: spousta těchto start-upových společností doufá, že nebudou přistiženy při porušování zákonů, pokud se ale přihodí, že je úřady vyhmátnou, mobilizují armádu právníků, lobbistů i svou rozsáhlou spotřebitelskou základnu, aby regulaci zapudily. Příležitostně zaplatí menší pokutu, kterou si odepíšou jako provozní náklady. Ten-

to typ praktik rozpoutal mezi úřady a darebáckými společnostmi hru na kočku a myš.

Uber představuje další příklad. Primární službou poskytovanou Uberem je „pronájem jízdy“, který je svou formou i cenou dost podobný jakékoliv taxikářské či limuzínové službě. Taxi služby musí ve většině měst platit daně a další odvody místní vládě. Uber ale odmítl platit většinu místních poplatků s tím, že na Uber se taxikářské zákony nevztahují, protože se nejedná o taxislužbu, ale o technologickou společnost – Uber je pouhý internetový a aplikační zprostředkovatel mezi řidičem a pasažérem (před pár lety společnost dokonce změnila plné znění svého názvu na Uber Technologies, aby odrážel toto pečlivě budované právní postavení). Ve Spojených státech platí Uber federální firemní daň z příjmu ze značných obchodních výnosů pocházejících z podílu na každém jízdě (činí zhruba dvacet pět a třicet procent ceny). Ale stejně jako Apple, Google a další firmy, i Uber (a Airbnb také) vybudoval komplexní síť třiceti zahraničních subdodavatelů a firem v daňových rájích, z nichž mnohé nejsou víc než schránky v Karibiku, čímž své daňové povinnosti v USA značně snížil.⁴ „Tyto společnosti jsou budoucnost,“ říká Stephen Shay, bývalý vrcholný mezinárodní daňový právník amerického ministerstva financí, který nyní vyučuje na Harvardově univerzitě. „Charakter jejich podnikání a struktura těchto společností jim v zásadě umožňují držet všechny zisky mimo Spojené státy. Pokud daňový systém nepřijde na způsob, jak si s tím poradit, ušlé daňové výnosy mohou být obrovské.“⁵

Takže jako u Airbnb je i u Uberu hlavní součástí jejich disruptivního obchodního modelu něco, co by si pro sebe přáli všichni: vyhýbání se daním. Ale vyhýbání se zákonům a regulacím u Uberu nekončí daněmi. Protože Uber tvrdí, že není taxislužbou a nevlastní žádné vozy ani přímo nezaměstnává žádné řidiče, plyne z toho podle firmy závěr, že může volně fungovat bez běžných taxikářských licencí. A obecně že nemusí dodržovat ani další regulace týkající se bezpečí, pojištění a dalších povinností. Na každém místě, kde Uber narazil na regulace – což je více méně všude – se chová jako darebácká firma, která se jednoduše odmítá podřídit místním zákonům a zastrahuje místní úředníky.

I Airbnb umožňuje, aby stovky tisíc „hostitelů“ využívaly technologii firmy k obcházení četných zákonů a regulací, včetně těch souvisejících s pojišťovací a bezpečnostní povinností, a stejně tak i zákony o pronájmu. Ve většině měst dlouhodobě platí zákony zakazující pronájem bytové jednotky na méně než třicet dnů. Důvodem je zamezit realitním makléřům, aby volné ubytovací prostory pronajímali turistům namísto místním rezidentům. Podle memoranda čelní realitní společnosti Coldwell Banker, které uniklo na veřejnost, mohou majitelé nemovitostí pronájemem turistům namísto místním rezidentům *zdvojnásobit* příjmy.⁶ Pokud se ale tato

Když jsou celé obytné domy přetvářeny na hotely Airbnb, stává se dostupné bydlení ještě nedostatečnějším

činnost rozšíří, sníží se pro místní obyvatelé objem dostupného bydlení. V turisticky populárních městech, jako je San Francisco, Seattle, Los Angeles, New York a další, dochází k vystěhování nájemníků z celých budov, včetně bytů s regulovaným nájemným, které pak byly přeměněny na turistické hotely Airbnb. Někteří z „hostitelů“ Airbnb kontrolují tucty nemovitostí; v New Yorku někteří až dvě stě.⁷

Tito hostitelé nejsou oněmi „obyčejnými lidmi“, kterým Airbnb podle svého tvrzení nabízí nové možnosti a jejichž tváře staví mazaná marketingová strategie do popředí jakožto tvář firmy. Nezávislé analýzy webové stránky Airbnb zjistily, že mezi čtyřiceti a padesáti procenty uskutečněných hostováních *pobytů* (na rozdíl od *nabídek*), pochází od profesionálních realitních makléřů ovládajících množství nemovitostí, což platí i pro výnosy firmy.⁸ Airbnb má ke všem těmto údajům přístup a je si vědomo těchto porušení místních zákonů, ale činí relativně málo proto, aby tomu zamezilo – jako například aby z této platformy určené k pronajímání domovů vyloučilo komerční uživatele. Příčina je zřejmá: velký kus pětadvaceti miliardové hodnoty firmy Airbnb pochází od komerčních subjektů. Jedná se o klíčovou složku firemního obchodního modelu (a, jak ukážeme níže, tato složka se možná brzy rychle rozroste).

3. Dopad „ekonomiky sdílení“ III: hledání děr v zákonech umožňujících neplatit minimální mzdu

Velkou výzvu pro regulátory představují také zprostředkovatelské pracovní společnosti jako TaskRabbit a Upwork, které je vystavují velkému tlaku jak zajistit, aby pracovníci dostávali minimální mzdu. Jako kontraktoři nejsou tito pracovníci chráněni žádnými pracovními zákony a to ani těmi, které garantují minimální mzdu. Tyto společnosti využívají ve svůj prospěch skutečnost, že zaměstnaneckou činnost těchto nasmlouvaných pracovníků je velice těžké vysledovat. Zranitelní pracovníci často musí vykonávat pro klienta práci navíc, a když si stěžují, nemají žádná pracovní práva ani zastoupení. Naopak jim klient může vystavit nízký rating a společnost je může bez upozornění odstříhnout od platformy. Lukas Biewald, spoluzakladatel a generální ředitel CrowdFlower, další společnosti zprostředkující „práci na poptávku“ se sídlem v San Francisku, popsal v rozhovoru rámeček firemního fungování takto: „Ve výsledku platíme lidem asi dva až tři dolary za hodinu“, což je výrazně méně než polovina minimální mzdy. „Doopravdy to záleží na úrovni kvality, jakou požadujete.“⁹ Takže pracovníci doufající v obdržení minimální mzdy se ani nemusí přihlašovat.

4. Dopad „ekonomiky sdílení“ IV: „osvobozování“ pracovníků do stavu prekarizovaných podnikatelů na volné noze

Znepokojivá je také *kvalita* pracovních pozic, které mnoho firem ze Silicon Valley vytváří. Byznysově laděné slogany Silicon Valley o těchto firmách tvrdí, že vytvářejí nové příležitosti, neboť „osvobozují pracovníky“ k tomu, aby se mohli stát „nezávislými podnikateli“ a „šéfy vlastních firem“. Ve skutečnosti dostávají tito pracovníci čím dál menší jednorázové zakázky (nazývané „gig“ a „micro-gigs“) při nízkých mzdách a neexistenci garantované práce či sociálně zabezpečovacích benefitů, zatímco firmám samotným plyne pěkný zisk.

Pracovníci na volné noze v rámci ekonomiky sdílení jsou nuceni spojovat větší množství krátkodobých zakázek – které mohou trvat dva týdny, dva dny nebo dvě hodiny. Musí stíhat několik zakázek současně, kdy někteří vystřídají i několik zaměstnavatelů během jediného dne. Všem těmto klientům musí vystavit účet a zajistit si, že jim dané firmy skutečně zaplatí (svaz zaměstnanců na volné noze Freelancers Union zjistil, že sedmdesát procent těchto pracujících ve Spojených státech nedostalo zaplacení od nejméně jednoho klienta, což je průměrně připravuje o šest tisíc dolarů ročně).¹⁰ Tento typ pracovníků si také musí sám platit zaměstnavatelovu část soci-

Sedmdesát procent lidí na volné noze nedostalo zaplacení od nejméně jednoho klienta

álního pojištění, což je významné snížení konečného příjmu. A konečně jsou také nuceni strávit spoustu *neplaceného* času hledáním *další* zakázky.

Krátce řečeno, pracovní hodnota je redukována pouze na ten přesný počet minut, které pracovník stráví psaním zprávy, navrhováním loga či uklízením něčího domu. Je to stejné, jako kdyby hvězdný fotbalista dostal zaplacení jen za kopání gólu nebo jako by kuchař byl placen od porce. Ve jménu hyperefektivity jsou najednou eliminovány všechny „nadbytečné“ části pracovníka dne, jako je pauza na odpočinek a na toaletu, porady, školení, dokonce i čas u automatu na vodu. Zprostředkovatelské firmy jako TaskRabbit, Upwork, InstaCart a další nové digitální platformy dovedou celou řadu tradičních zaměstnání nasekat na izolované úkoly a pracovník pak dostává zaplacení pouze za přesně ohraničené chvíle produktivity. Pracovníkův vlastní chytrý telefon umožňuje, aby jeho výkon i ratingy klientů byly konstantně sledovány, analyzovány a vyhodnocovány.

5. Dopad „ekonomiky sdílení“ V: nahrazování vládní regulace ratingovými systémy a samoregulací

Mnoho zastánců ekonomiky sdílení navrhuje nahradit státní regulace „ratingovým systémem“. Profesor Arun Sundararajan, čelní propagátor této čím dál

pochybnější praxe v rámci ekonomiky sdílení, obhajuje „delegování větší regulační odpovědnosti na trh a byznysové platformy“. Ty využívají ratingové systémy, které „v sobě mají přirozeně zabudované sofistikované kontrolní mechanismy“.¹¹ Například Airbnb používá digitální reputační systém založený na recenzích a hvězdičkových hodnoceních vyplněných po proběhnutí transakce. Tento systém poskytuje informace hostitelům i hostům se zájmem o pronájem. Uber a další firmy používají podobnou metodu. Důsledkem je, že u rostoucího počtu pracovníků poskytujících služby přes platformy jako Airbnb, Uber, TaskRabbit a Upwork není požadováno dodání žádného dokladu o kvalifikaci, absolvovaném školení či vůbec o nějaké zkušenosti. Místo toho záleží na ratingu od nejposlednějšího uživatele, jemuž se připisuje větší význam, než zasluhuje.

Vedle ratingového systému funguje ještě vlastní dozor vykonávaný ze strany platformy, což podle Sundararajana zajišťuje dostatečnou kontrolu v převážné většině případů, čímž podle něj mizí potřeba státní regulace. Jako „důkaz“ uvádí Airbnb, které zaměstnává „ve svém týmu důvěry a bezpečnosti více než padesát vyšetřovatelů vedených bývalým důstojníkem vojenských zpravodajských služeb“. Tento tým má na starosti zajištění bezpečnosti platformy.

Abych tento „autoregulační“ bezpečnostní systém Airbnb otestoval, stal jsem se hostitelem na platformě firmy. Pořídil jsem pár snímků svého domu zevnitř i zvenčí, nahrál je na stránku Airbnb a během patnácti minut byl můj dům „aktivní“ jako pronájem Airbnb. Neproběhlo žádné profilování, žádné ověření mé identity, nedošlo ke kontaktu se skutečným člověkem z jejich týmu důvěry a bezpečnosti. Klidně jsem mohl použít fotky sousedova domu nebo dokonce fotky stažené ze stránky časopisu *Better Homes and Gardens*. Během hodiny jsem obdržel žádost prvního hosta. Žadostí o rezervaci jsem během pár měsíců obdržel tucet, což by mi bylo vyneslo nejméně čtyři tisíce dolarů krátkodobého nájemního zisku, kdybych skutečně pokračoval až k uskutečnění pronájmu.¹²

Totéž platí i pro požární a bezpečnostní ochranu. Generální ředitel Airbnb Brian Chesky prohlásil, že tyto

zákony jsou „zákony dvacátého nebo někdy dokonce i devatenáctého století ve století jednadvacátém“ a že v porovnání se zákaznickým evaluačním systémem firmy Airbnb jsou zastaralé. Airbnb inzerovalo, že hostitelům zdarma poskytne detektor kouře a oxidu uhelnatého, tak jsem postupoval podle pokynů a přes stránky Airbnb o detektor zažádal. Jak se ale ukázalo, tato nabídka již vypršela a společnost mi místo ní nabídla zdarma „tísňovou bezpečnostní kartu“, na kterou bych mohl uvést nouzová telefonní čísla, únikové cesty a další informace pro své hosty.

To odhaluje nejenom obrovskou důvěryhodnostní propast mezi tím, co tato společnost říká a co dělá, ale také mi to umožnilo nahlédnout do reality toho, jak tyto „samospravované“ a „sebevyhodnocovací“ systémy ve skutečnosti fungují, zejména ve srovnání se státní regulací. Tragické události, ke kterým dochází v prostorách hostitelů Airbnb, jako jsou zlomeniny, otrava oxidem uhelnatým, nález rozkládající se oběti vraždy, napadení hostitelovým vzteklým psem a dokonce i úmrtí, odhalují potenciál bezpečnostních rizik v milionech domovů, které se za minimálního dohledu přetransformovaly na komerční hotely.¹³

6. Regulace digitální ekonomiky: negativní zkušenost USA

Americké úřady se snaží tyto firmy regulovat již několik let, ovšem bez velkého úspěchu. Federální vláda se například do těchto pokusů o regulaci nezapojila vůbec, takže úkol držet tyto firmy pod kontrolou dopadá pouze na lokální a státní vlády. Nicméně neschopnost veřejných představitelů porozumět disruptivní povaze digitální ekonomiky, zejména v sektoru ekonomiky sdílení, brání těmto snahám v efektivitě dodnes.

Regulační nezdar u Airbnb a pronajímání domovů

Příběh Airbnb v San Francisku, kde tato společnost vznikla, typickým způsobem ukazuje, jak působení různých sil vyústilo v zarážející regulační nezdar.

Z obavy, aby se tzv. „dostupné bydlení“ nepřeměnilo na vysoce výnosné hotely Airbnb, schválila městská rada v San Francisku konečně zákon, který krátkodobé pronajímání legalizoval a reguloval. Součástí zákona bylo, že hostitel musí obývat prostor, který pronajímá, že bytové jednotky mohou být pronajaty jen na omezený počet nocí v rámci roku a že hostitelé mají povinnost se u města zaregistrovat. Kritici tvrdili, že toto nařízení není dostatečně silné, což podle nich zčásti zapříčinil vliv Airbnb na radnici (například jeden ze starostových hlavních finančních podporovatelů byl rizikový kapitálový miliardář ze Silicon Valley vlastníci podstatný finanční podíl Airbnb). Nařízení se ukázalo jako nevymahatelné, a to zejména proto, že jeho součástí nebyl požadavek, aby firma poskytovala úřadům informace o obchodních transakcích svých hostitelů (kdo hostí, na kolik nocí a kolik si za noc účtuje), které by vymahatelnost a zdanění umožňovaly. Po více než roce od zavedení tohoto nařízení se zaregistrovalo asi jen patnáct procent hostitelů. Jelikož Airbnb trvá na tom, že hostitelé mají „právo na soukromí“, velká většina hostitelů dodnes funguje v přítmí anonymity.

Z místních voleb následně vzešla větší koalice podporující silnější regulaci, která červnu 2016 schválila druhé nařízení, jež mělo napravit slabá místa první vyhlášky. Toto nové nařízení požadovalo po Airbnb zveřejňování nabídek, které obsahují i oficiální registrační číslo prokazující, že daná nemovitost dostala od města povolení ke krátkodobému pronajímání. Společnostem, které nařízení nedodrží, hrozí pokuta až tisíc dolarů za každý den porušení vyhlášky. Toto nařízení tedy činí – prostřednictvím finančních postihů a dalších opatření – společnosti pronajímající domácnosti přímo odpovědné za to, když se jejich hostitelé nezaregistrují. Airbnb říká, že se nechce ocitnout v pozici, kdy by na svých hostitelích muselo vymáhat nařízení, se kterým samo nesouhlasí. Společnost proto podala žalobu s cílem zastavit prosazování tohoto nařízení

**Bez přístupu k datům
nezbývá berním
úřadům než firmám
věřit, že jim říkají
pravdu**

a tvrdí, že se v tomto případě jedná o svobodu slova obchodní společnosti a že Airbnb není za nabídky odpovědná.

Od schválení nařízení uběhla zatím příliš krátká doba, aby bylo možno poznat, zda bude účinné. Jeli-kož však město nadále nepožaduje po Airbnb poskytování informací o hostitelských transakcích, které by ukazovaly „kdo, jak dlouho a za kolik“, mnoho kritiků je ohledně vymahatelnosti tohoto nařízení nadále skeptických.

Hra „na kočku a myš“ mezi sanfranciskou městskou radou a firmou Airbnb se netýkala jenom základních regulačních požadavků, ale i placení místní hotelo-vých daní a daní z bydlení. Airbnb nakonec začalo daně platit, ale až poté, co lokální anti-Airbnb volič-ská iniciativa (Proposition F) získala listopadu 2015 desítky tisíc podpisů. Pod hrozbou ostré voličské reakce začala Airbnb platit milion dolarů měsíčně. Nicméně bez přístupu k datům tisíců hostitelů nemá berní úřad v San Francisku absolutně představu, jestli se jedná o daň ve férové výši. Nezbývá mu než společnosti věřit.

Snahy o regulaci pronajímání domovů proběhly i mimo San Francisco. Vrchní státní žalobce v New Yorku Schneiderman nejenže donutil Airbnb předat informace potřebné k prosazení regulace, ale přiměl firmu i odstranit ze své platformy několik nejhor-ších hostitelů – z nichž někteří kontrolovali až dvě stě nemovitostí. Jenže v tomto případě je nezbytná nepolevující bdělost, protože někteří z těchto hosti-telů se o pár měsíců později dokázali na platformu vrátit.¹⁴ A Airbnb začalo znovu odmítat předávat informace místním úřadům. V rámci dalšího vývoje prosadila newyorská legislativa v červnu 2016 svou obdoba druhého sanfranciského nařízení – byla za-kázána inzerce na nelegální krátkodobé pronájmy.¹⁵ Odhaduje se, že v New Yorku spadá do této kategorie padesát či víc procent Airbnb nabídek.

Pokuta pro kohokoliv, kdo by takovou jednotku inzeroval, činí až sedm a půl tisíce dolarů za přečin. Ale jako San Francisco, ani New York nepožaduje po Airbnb poskytování potřebných hostitelských dat. Budoucnost ukáže, jestli jde o vymahatelné nařízení.

Zastupitelé v Santa Monice, kterým došla trpělivost s rozbujelou hotelizací jejich překrásného jihokali-

fornského plážového města, schválili nařízení vý-slovně stavící mimo zákon pronájmy na dobu kratší než třicet dní, byť povolili pronajímání neobývaných místností, pokud budou hostitelé dodržovat určité registrační požadavky a odvedou městu čtrnácti pro-centní hotelovou daň.¹⁶ New Orleans vydalo úplný zákaz.¹⁷ Úředníci v obou městech narazili na velkou obtížnost prosazování těchto nařízení bez informací od Airbnb. V Portlandu ve státě Oregon vypracovala městská rada spolu s Airbnb nařízení legalizující vět-šinu aktivit této firmy, které ale ukládalo hostitelům povinnost zažádat o registrační licenci a umožnit po-žární a bezpečnostní inspekce. Ale jako v San Fran-cisku, i v Portlandu se za déle než rok zaregistrovalo jen asi jedenáct procent z celkových dvou a půl tisíců hostitelů.¹⁸ Kromě toho ještě nezávislá vyšetřovací zpráva odhalila, že polovinu jednotek Airbnb před-stavují celé domy či byty, které byly k dispozici více než zákonem povolených devadesát pět dní v roce (hostitelé musí ve svých domovech bydlet nejméně devět měsíců).¹⁹ Pokud není místní vláda ochotna na-jmout mnohem víc úředníků, kteří by prohlíželi dům od domu, což by byla nákladná a časově náročná operace, je nemožné toto opatření v praxi uplatnit.

Součástí dalšího druhu regulace pronajímání do-movů, který se zkouší, je nabídka Airbnb, že zaplatí jeden milion amerických dolarů za pojištění odpo-vědnosti (toto pojištění má ovšem mnoho podmínek a vágních výjimek, takže ve skutečnosti není jasné, co všechno toto pojištění pokrývá); jiná města zase po hostitelích Airbnb požadují, aby dodržovali „pra-vidla dobrého sousedství“, která se týkají hluku, parkování, odpadků a dalších potenciálních nepří-jemností.²⁰

V Berlíně bylo v květnu 2016 zavedeno nařízení, které je téměř tak restriktivní, jako nařízení v Santa Monice, ale stej-ně jako v případě amerických měst ani u berlínského nařízení není jeho sou-částí požadavek na zpřístupnění hos-titelských dat a teprve se tedy ukáže,

zda bude v praxi prosaditelné.²¹ Zatím je zřejmé, že expanze Airbnb v Berlíně nevykazuje žádné známky zpomalení. Jasnou lekcí je, že bez přístupu k datům, která dokládají konkrétní detaily každé komerční

Místní vlády mají v souvislosti s Airbnb největší obavy o ztrátu dostupného bydlení

transakce, bude pro veřejné činitele nesmírně obtížné tuto společnost a její obchodní aktivity dohledat, regulovat a také zdaňovat.

Na úrovni federální vlády ve Spojených státech je zájem o regulování pronajímání domovů či jakéhokoliv dalšího aspektu ekonomiky sdílení jen malý zájem. První formální krok ze strany federálního zákonodárce směřující k otevření vážně míněného prošetření těchto otázek byl učiněn teprve letos. Senátorka Elizabeth Warrenová spolu se dvěma dalšími senátory sepsala v červnu 2016 dopis určený federální obchodní komisi, kterým komisi vyzývá, aby prošetřila, zda Airbnb a další konkurenční firmy „zhoršují bytovou nouzi a ženou ceny bydlení v amerických komunitách nahoru“. Dopis také upozorňoval na nedávnou studii, podle které plynou z krátkodobých pronájmů disproporčně velké zisky komerčním subjektům, a vyzval komisi, aby zjistila, jak rozšířený tento nepoměr je.

Pokusíme-li se o výhled do budoucna, může dostupivní působení pronajímatelského odvětví na lokální realitní trhy brzy prodělat kvantový skok. Nedávná zpráva realitní firmy RealtyShares s titulem „Vzestup investora typu Airbnb“ naznačuje, že některé z obřích realitních společností, které vlastní desítky a dokonce stovky tisíc jednotek, po platformě Airbnb pošilhávají jakožto po potenciálně lukrativní strategii.²² Generální ředitel Airbnb Brian Chesky se ostatně již s řediteli těchto velkých hráčů sešel.²³ Pokud by tyto firmy začaly pronajímat velké množství bytů na stránkách jako je Airbnb, drasticky by to snížilo objem ubytovacích prostor dostupných místním rezidentům. Vedle tohoto „Airbnb na steroidech“ by předchozí míra narušování vypadala jako drobnost.

Nezvládnutá regulace Uberu a pronajímání jízdy

Uber i další firmy zajišťující pronájem jízdy tvrději odmítají dodržovat prakticky veškeré lokální zákony o provozování taxislužby na základě tvrzení, že nejsou taxikářskou, ale technologickou společností. Podle Uberu jsou řidiči „soukromí dodava-

telé“, ne zaměstnanci. V zákrytu za touto argumentací a s pomocí agresivních právníků se Uberu a Lyftu daří bez postihu využívat velmi nedostatečně pojištěné řidiče, kteří neprošli náležitým prověřením. Dokonce i v případě, že někde dojde ke schválení regulačních opatření, rýsuje se u Uberu určitý vysledovatelný vzorec chování spočívající v ignorování všech ujednání v zákoně, k nimž se firma původně zavázala. Existují i místa, kde došlo k zabavení vozů a pokutování řidičů.²⁴ Ale Uber se nabídl, že pokuty za řidiče zaplatí. Koneckonců, firma oceňovaná na šedesát tři miliard dolarů má dost peněz, aby pokuty mohla odepsat jako drobné obchodní výlohy.

Ve Spojených státech má Uber ve srovnání s Němcem a jinými zeměmi tu výhodu, že taxislužby nejsou ve většině amerických měst příliš populární. Servis je pomalý a kvalitativně velmi nestálý. Proto několik prvních let, kdy byly Uber a další konkurenční firmy ještě relativně malé, úřady tohoto nového a narušujícího hráče na trhu, který nedodržel zákony, ignorovaly. Nová služba se však neustále rozrůstala, až se Kalifornie stala v roce 2013 prvním americkým státem, který schválil zákon legalizující pronajímání jízdy. Státní komise veřejných služeb vytvořila novou třídu „síťových přepravních společností“ (TNC, transportation network companies), pro kterou zavedla určitá pravidla, včetně povinného pojištění vozu, technických kontrol dopravního prostředku, výpisu z trestního rejstříku a dalších požadavků.²⁵ Nadto také nový zákon po Uberu rozumně požadoval, aby s úřady sdílel některá data, mezi která spadaly údaje o počtu jízd v závislosti na lokalitách, kolik dostávají řidiči zaplacené, informace o nehodách a počet žádostí o bezbariérový vůz. Tento požadavek však příliš nepomohl, protože Uber ho od počátku ignoroval. Úřady dostihly Uber teprve o několik let později a v roce 2016 ho donutily zaplatit pokutu ve výši 7,6 milionu dolarů za nedodržení té části státního zákona, která požadovala firemní data.²⁶

Společnost ceněná na 63 miliard amerických dolarů se domnívá, že si může dovolit jednoduše ignorovat pravidla, se kterými nesouhlasí

Nešlo o první pokutu, kterou Uber dostal za porušování zákona, v což spadají pokuty i za způsob, jakým nakládá s údaji – zejména s údaji o pasažérech. V lednu 2016 zaplatil Uber pokutu, kterou mu uložil newyorský

vrchní státní zástupce za způsob nakládání s citlivými uživatelskými údaji. A oblastní státní zástupci v San Francisku a Los Angeles žalovali Uber za to, že klamně informoval své spotřebitele o zevrubnosti řídicích prověrek. Oblastní žalobce v San Francisku prohlásil, že firemní prověrky týkající se trestní minulosti řidičů jsou „naprosto k ničemu“.²⁷

Absence náležitých prověřovacích mechanismů má tragické důsledky. V San Francisku na Nový rok 2013 srazil a usmrtil jeden řidič Uberu šestiletou Sofii Liu a těžce zranil její matku i bratra. Ukázalo se, že tento řidič měl na Floridě záznamy za neukázněnou jízdu, včetně zatčení za jízdu rychlostí sto šedesát kilometrů v hodině v protisměru při předjíždění jiného auta, což špatně nastavené prověřování Uberu neodhalilo.²⁸ Uber nicméně tvrdil, že společnost nenesе žádnou odpovědnost ani závazek, protože řidič nebyl zaměstnancem Uberu, ale „nezávislým dodavatelem“.

Kalifornský zákon, který je stále ještě relativně mladý, se pokusil vyřešit otázku pojistné odpovědnosti, místo toho se ale stal příkladem toho, jaké důsledky má schválení špatně navrženého zákona. Tento nový zákon nařizoval pojistné krytí v hodnotě minimálně milionu dolarů za nehodu, čemuž Uber vyhověl. Kvůli nejednoznačně formulovanému znění zákona však není jasné, kdo nese za řidiče právní odpovědnost, když je sice přihlášený na webové stránce Uberu, ale neveze žádného pasažéra ani není na cestě k němu, pro což se vžilo posměšné označení „pojišťovací díra“. Právníci Uberu tuto mezeru v zákoně využívají kdykoliv potřebují, což udělali také při snaze vyhnout se odpovědnosti za zabití malé Sofie Liu. Tento omezený výklad pojistné odpovědnosti však odporuje zavedeným standardům tohoto typu podnikání. Na taxikáře se vztahuje firemní obchodní pojištění po celou dobu, kdy jsou v autě, a totéž platí i pro řidiče rozvázející pizzu a prakticky pro všechny další typy profesionálních řidičů.

Uber nakonec ustoupil veřejnému mínění – a nepochybně také tlaku ze strany investorů, obávajících se o pověst firmy – a ohlásil, že do budoucna bude pokrývat i „pojišťovací díru“.²⁹ Jenže tato „vstřícnost“ firmy vůči veřejnému mínění byla převážně kosme-

tického rázu, neboť z poznámek tištěných drobným písmem ve smlouvě vyplývá, že ohlášené pojištění je naprosto minimální, mnohem menší než onen milion dolarů, který zákon požaduje u jasně vymezených případů, kdy je v autě pasažér. Toto skrblické chování, ať už vůči různým druhům právních závazků či vůči řidičům, se stalo pro Uber typickým.

Pokusy o regulaci budou čelit kontrakampaním

V Austinu ve státě Texas bylo pronajímání jízdy extrémně populární a pro Uber a Lyft také velmi lukrativní, ale městská rada v roce 2015 schválila nařízení, podle kterého se na tyto společnosti vztahují tatáž pravidla jako na taxislužby, zejména požadavek na prověřování řidičů podle otisků prstů. Uber a Lyft v reakci na to utratily osm milionů dolarů za kampaň, která přesvědčovala voliče, aby rozhodnutí městské rady zvrátili ve veřejném hlasování. V případě, že by hlasování dopadlo v jejich neprospěch, obě firmy pohrozily, že se z Austinu úplně stáhnou. Když pak hlasování prohrály, společnosti Uber a Lyft skutečně z Austinu odešly, současně ale také prohlásily, že se obrátí na konzervativnější státní legislativu, aby platnost tohoto lokálního nařízení zrušila.

Poučení ze všech těchto různých událostí je jasné: Uber, Airbnb a mnoho dalších start-upových společností bude bojovat proti prakticky každé regulaci. Bez ohledu na to, zda daný zákon schválila místní městská rada nebo přímo voličská iniciativa; bez ohledu na to, zda tyto společnosti samy pomáhají s navrhováním zákona, který nakonec bude schválen; a nehledě na to, zda jim zákon přikazuje zpřístupnit údaje, tyto společnosti jsou připraveny zajít do krajnosti. Proto bude každá vláda na lokální i státní úrovni ve Spojených státech – či v kterékoliv jiné zemi –, která se snaží regulovat digitální ekonomiku, a zejména ekonomiku sdílení/zakázek, muset být připravena využít všechny regulační a vymáhací nástroje, a to, v případě nutnosti, včetně trestních žalob za porušování zákona a žalob jménem obecného prospěchu. Jinak tyto narušující společnosti nezkrátí.

Regulační překážky vycházející z nedostatku poskytovaných údajů o počtech dotčených pracovníků

Jako trvalé téma se objevuje skutečnost, že tyto nové typy práce, jako je například „zakázková“ práce, se velice obtížně sledují pomocí tradičních měřících nástrojů. Statistický úřad ve Spojených státech tvrdí, že na základě dostupných dat nedošlo k velkému nárůstu počtu těchto typů pracovníků. V dubnu 2015 však účetní orgán kongresu Spojených států vydal zprávu, podle níž „odhady podílu tohoto typu příležitostné pracovní síly na celkovém objemu pracovní síly sahají od pěti procent až téměř ke třiceti“, v závislosti na velmi různorodých definicích příležitostné práce.³⁰ To je hodně rozkročená nesrovnalost mezi různými metodologiemi. A americké ministerstvo obchodu došlo ve své zprávě k závěru, že statistické agentury naráží při měření finančního objemu ekonomiky sdílení a rozsahu zaměstnanosti v tomto sektoru na překážku v podobě nedostupnosti federálních daňových záznamů, které se používají k měření příjmu z takových zdrojů, jako je platba učiněná osobě, jež není v zaměstnaneckém poměru.³¹

Ekonom Larry Katz z Harvardovy univerzity zjistil, že podíl pracovníků získávajících příjem „prostřednictvím alternativních pracovních schémat“ – nezávislých kontraktorů, lidí na volné noze a podobně – se mezi lety 2005 a 2015 zvýšil o padesát procent, z čehož vyvozuje závěr, že „celý čistý přírůstek pracovních míst v ekonomice Spojených států od roku 2005 jde zřejmě na vrub alternativním pracovním schématům“.³² K podobným závěrům docházejí i jiná nezávislá měření. Ale v oficiálních datech se přitom nic z toho neukazuje.

Digitální ekonomiku bude velice těžké náležitě regulovat, pokud nebudou politickým činitelům dostupné správné údaje k monitorování aktivity těchto technologických platforem. Americké ministerstvo práce a americký statistický úřad se naštěstí počinaje rokem 2017 chystají sbírat více informací o pracovnících na částečný úvazek a o příležitostných pracovnících.

Regulace je závislá na odpovídajícím prosazování zákona

Federální studie dospěla k závěru, že američtí zaměstnavatelé nezákonně „maskují“ 3,4 milionů stálých zaměstnanců jakožto nezávislé dodavatele služby, zatímco americké ministerstvo práce odhaduje, že zaměstnance klamně klasifikuje coby nezávislé dodavatele služby nezákonným způsobem až třicet procent firem.³³ Ministerstvo práce za Obamovy vlády je považováno za nejaktivnější v oblasti podpory práce za celé roky, a přesto nebylo schopno nebo ochotno přistoupit k silnému prosazování zákonů. V důsledku toho začaly regulační nečinnost vlády nahrazovat hromadné žaloby. Tento proces se nejprve spustil v tradičnější ekonomice. V červnu 2015 musel FedEx zaplatit vyrovnání ve výši 288 milionů dolarů poté, co federální odvolací soud rozhodl, že FedEx krátil 2300 kalifornských řidičů na mzdě a benefitech tím, že je nesprávně označoval za „nezávislé dodavatele služby“.³⁴ Microsoft musel zaplatit 97 milionů dolarů na urovnání žaloby za odpírání benefitů více než osmi tisícům dočasně najímaných pracovníků. Nákladní dopravní firmy v Los Angeles a Long Beach prohrály dvě velké soudní bitvy s řidiči, kteří tvrdili, že byli chybnou klasifikací jako nezávislí dodavatelé okradeni o mzdy.

Pokud by se s „kontraktory“ mělo zacházet férově a jako s pracovníky, některé disruptivní byznysové plány by ztratily konkurenceschopnost

Nicméně většina pracovních pozic v tradiční ekonomice dosud je stále zaměstnáni na plný či na částečný úvazek.

Obchodní společnosti, jež tvoří součást sdílené/zakázkové ekonomiky, se opírají téměř výhradně o pracovníky, kteří jsou z hlediska práva považováni za nezávislé kontraktory, nikoliv za stálé zaměstnance. Federální zákoník práce poskytuje těmto pracovníkům jen malou ochranu. Ministerstvo práce však na chybnou pracovní klasifikaci překvapivě dosud nepodalo ani jedinou stížnost na kteroukoliv firmu z oblasti ekonomiky sdílení.

Pracovníci, kteří uzavřeli smlouvu s TaskRabbit, Upwork a dalšími firmami, si stěžují, že si někdy

nevydělají ani zákonnou minimální mzdu, hlavně po odečtení nezanedbatelných nákladů spojených s úsilím neustále vyhledávat další zakázku, cestováním od angažmá k angažmá, s používáním vlastního auta při rozvážení, placením zdravotního pojištění, placením zaměstnavatelovy poloviny sociálního pojištění a Medicare a dalšími náklady, které vznikají, když pracujete jako „nezávislý“ smluvní pracovník.

Základní tvrzení digitálních firem, že tito pracovníci jsou kontraktoři – „šéfové vlastních podniků“, jak již bylo zmíněno – je přinejmenším kontroverzní. Právní kritérium pro rozlišení mezi zaměstnancem společnosti a nezávislým dodavatelem služby, je založeno na míře kontroly, jakou nad pracovníkem společnost uplatňuje. Hlavním nástrojem, jak se domoci náhrady, jsou hromadné žaloby podávané soukromými advokáty jménem tisíců pracovníků. Uber jednu takovou žalobu nakonec raději mimosoudně vyrovnal, než aby riskoval, že by u soudu mohl prohrát a celý jeho obchodní model by se zhroutil. Studie časopisu *Fortune* o reálných nákladech, jaké by přineslo přeřazení všech řidičů do kategorie zaměstnanců, vykreslila zoufalý obrázek: kdyby Uber u soudu prohrál, s velkou pravděpodobností by neměl prostřed-

Firmy z oblasti ekonomiky sdílení se opírají téměř výhradně o pracovníky, které nazývají „dodavatele“, ne regulérní zaměstnanci

ky na další fungování.³⁵

Jiné společnosti – jako doručovací služby Postmates, Try Caviar a Insta-

cart, prádelní služba Washio, přepravní společnost Shyp a domácí úklidová společnost Homejoy – byly také žalovány svými pracovníky, kteří měli podle svého názoru být vedeni jako zaměstnanci a ne jako nezávislí dodavatelé.³⁶ Vynesení rozsudku trvá však u těchto sporů typicky několik let a žádný z nich zatím nedospěl do konečné fáze.

Regulační vakuum umožnilo technologické sledování pracovníků

Dodavatelé-pracovníci, kteří v ekonomice sdílení nepožívají žádné ochrany práce, jsou vystaveni technologiím „zaměstnaneckého sledování“, které se zdají obtížně regulovatelné. Upwork poskytuje svým

klientům celou škálu nástrojů k online managementu a dozorování, jejichž cílem je vymýtit „cyberslacking“, internetové lelkování, neboť mizerné placení pracovníci na volné noze by se podle firemních představ měli neustále soustředit, tvrdě pracovat a nepřibližovat se k virtuálnímu ekvivalentu automatu na vodu. Společnost Upwork vyvinula software – nazvaný zvesela „Osobní pracoviště“, „Private Work-

Novinka: Ustavičný dozor zamezující „internetovému lelkování“ u kontraktorů

place“ – který poskytuje minutové záznamy o kontraktorových úde-

rech na klávesnici, sleduje pohyby myši a (v rámci nejposlednější inováce na poli sledování pracovníků) tajně pořizuje pravidelné snímky obrazovky, čímž zaměstnavatelům umožňuje doslova „nahlížet pracovníkům přes rameno“.³⁷ Stephane Kasriel, generální ředitel Upworku, se nad sledovacími technologiemi nadšeně rozplývá: „Podle náhodných snímků obrazovky poznám, že opravdu dělá na tom, na čem jsem jí řekl.“³⁸

Dosavadní výsledky amerických snah regulovat digitální ekonomiku – hlavně společností v sektoru ekonomiky sdílení – jsou kolísavé, nekonzistentní a v konečném výsledku nedostatečné. Většina regulačních zásahů je teprve nedávného data (od roku 2014 do letoška), ale jen pár z nich uspělo a často jsou špatně navrženy a vyznačují se neefektivním přístupem. Na federální úrovni žádná regulační podpora neexistuje, na úrovni států je nedostačující. Snad to nejlepší, co k tomu lze říct, je, že v některých městech a státech si veřejní činitelé a regulátoři uvědomili, že se dopustili chyb, a teď se snaží své chyby napravit. Na jiných místech se ale zdá, že zastupitelé ani regulátoři nemají o těchto nových technologiích a společnostech žádné informace či, v horším případě, ideologicky sympatizují s neolibertariánskou, protivládní filosofií, kterou lídři ekonomiky sdílení vyznávají.

7. Ponaučení, která je třeba vyvodit, kroky, které je třeba udělat

Transatlantické ekonomiky se prudce mění a nové digitální technologie jsou hlavním tahounem tohoto

vývoje. Předpovědi o „nástupu robotů“, kteří nahradí lidskou práci, o příchodu samoříditelných vozů, o biotechnologickém sloučení člověka se stroji (tento fenomén je známý jako „technologická singularita“) a další fantastické výhledy zní jako látka science fiction – a přesto nás odborníci ujišťují, že toto bude naše budoucnost.

Z toho plyne, že všechna ponaučení, která si vezme ze současného stavu, budou pravděpodobně jen dočasnou fází rychle se proměňující situace, jíž se budeme přizpůsobovat. Přesto však lze v současné chvíli vyvodit několik lekcí.

Lekce první: data, data, data

Ať už jde o zjišťování způsobů, jakými v dnešní době lidé pracují, o poznávání obchodních aktivit digitálních společností a jejich obrovských armád anonymních dodavatelů, o snahu omezit zneužívání firemního sledování zaměstnanců a zneužívání údajů o zaměstnancích či o snahu zastavit korporátní zneužívání našich osobních údajů v rámci používání internetu, ve všech těchto oblastech zoufale potřebujeme novou politiku zacházení s daty v digitální éře. Veřejnost i regulátoři bez solidních dat připomínají letadlo putující nočním nebem bez radaru. „My veřejnost“ musíme znovu získat kontrolu nad daty, která se v digitálním světě čím dál víc užívají jako platidlo.

Přehled o obchodních aktivitách digitálních společností by měl být stejný, jako je obvyklé u běžných obchodních společností

Obchodní údaje, které společnosti jako Airbnb, Uber a další odmítají poskytovat, hrají zásadní roli při snaze regulovat tyto společnosti tak, aby poskytované služby byly bezpečné pro zákazníky, pracovníky i komunity. Z americké zkušenosti je zřejmé, že tyto společnosti budou proti podobným pokusům bojovat tak, jako by na tom závisely jejich obchodní modely i sama jejich firemní existence. Vládní úředníci by se neměli nechat zvíkat často opakovaným argumentem Airbnb, Uberu a další digitálních společností, že jejich hostitelé, řidiči a další formy dodavatelů mají „právo na soukromí“, a že tyto společnosti tím

pádem „nemohou“ požadovaná data poskytnout. To by v zásadě znamenalo přepsat všechny obchodní zákony týkající se hotelů, taxislužeb a dalších odvětví a jednalo by se o útok na možnost měst regulovat komerční sektor prostřednictvím obchodních licencí a registrací, které město požaduje od společností podnikajících v rámci jeho jurisdikce. Jakmile přeměníte svůj domov či automobil na komerční podnik, měly by se na vás vztahovat určité jiné právní povinnosti.

Veřejní činitelé proto musí být připraveni použít veškeré dostupné právní, politické a legislativní nástroje. Pouze pokud budou mít úřady přístup k relevantním údajům, bude možné tyto digitální platformy monitorovat, mít přehled o jejich aktivitě a regulovat je tak, abychom mohli požívat pozitiv těchto technologií bez takového množství negativních důsledků.

Zastavit přebujelé sledování na pracovišti

Pracovníci i lidé na volné noze musí mít kontrolu nad vlastními zaměstnaneckými daty, která jsou generována v rámci jejich činnosti a využívají se k jejich špehování. Pracovníci by si měli zachovat jistou míru „soukromí na pracovišti“, která dostane přednost před touhou zaměstnavatelů sledovat a monitorovat výkon zaměstnanců pomocí vyspělých sledovacích technologií. Pracovníci podléhající ratingovým systémům by měli svůj rating „vlastnit“ a mít možnost napojit ho na jinou platformu, pokud si to budou přát. Nové typy podnikání a zaměstnání vznikající v digitální éře mohou snadno dospět do bodu, kdy narušují občanská a „osobnostní“ práva, proto musí být zavedena politická opatření, která nás před tím ochrání.

Lekce druhá: Národ lidí na volné noze: uvědomit si, že změny v rámci pracovní síly mohly dostoupit mnohem dál, než jak ukazují tradiční měření

Vládní agentury musí zlepšit sběr dat, bez kterých nelze porozumět tomu, jakým způsobem dnes v digitální ekonomice pracují miliony lidí. Podle rozhovorů, které jsem vedl na obou stranách Atlantiku, se zdá, že výzkumníci – státní i soukromí – nevědí, zda

Statistiky z „průmyslového období“ zakrývají naléhavost vznikající situace

pracovníci sami uvádějí nepřesné údaje, kolik lidí pracuje jako kontraktori či je na volné noze nebo kolik jich zaměstnávají internetové zprostředkovatelské firmy se sídlem v zahraničí jako Upwork, a dokonce ani kolik lidí má sociální pojištění. Lhostejno zda ve Spojených státech, Německu či v řadě dalších zemí, standardní metodologie sběru a analýzy dat stále ještě odrážejí „staré dobré časy“ standardních zaměstnání. Rostoucí nespolehlivost těchto dat jen přizívuje různé mýty o přednostech nových digitálních platform a brání nám porozumět naléhavosti vznikající situace.

Lekce třetí: zdaňování podniků v digitálním věku

Daňové politiky na národní, státní i lokální úrovni často v souboji s digitální ekonomikou prohrávají, jelikož nové společnosti dělají vše, co je v jejich silách, aby se vyhnuly zdanění i regulaci. Vlády musí této digitální ekonomice přizpůsobit své daňové politiky, jinak hrozí, že hra na kočku a myš mezi regulátorem a neregulovanou společností podkope financování sociálního státu. Společnosti musí být ze zákona povinny poskytovat data nezbytná ke stanovení náležité míry zdanění. Zejména pokud poroste počet pracovníků zaměstnávaných digitálními společnostmi se sídlem v zahraničí jak Upwork, budou muset správci daní na národní úrovni najít způsob, jak tyto pracovníky podchytit na mezinárodní úrovni tak, aby bylo možno vybírat sociální příspěvky od pracovníků i od těch, kdo si je najímají.

Lekce čtvrtá: politický vliv digitálních společností

Je důležité si uvědomit, že regulačním snahám brání čím dál sofistikovanější politické postupy Airbnb, Uberu a dalších digitálních společností. Součástí obchodního modelu těchto společností je schopnost mobilizovat své rozsáhlé zákaznické základny, které představují mocnou politickou sílu. Digitální firmy bravurně kombinují tento „občanský aktivismus“ s prací firemních lobbistů, právníků a marketingových guru (přičemž někteří z takto najatých lidí

pocházejí z vysokých pater Obamovy vlády a Demokratické strany), kteří používají všechny triky svého řemesla. Tyto digitální společnosti prokazují, že dovedou velmi účinně stupňovat politický tlak schopný ovlivnit politiky a zabránit regulaci i zdanění.

Lekce pátá: vrátit moc pracovníkům

Pracovníkům musí být dovoleno kolektivně se hájit a zlepšovat svou situaci. Město Seattle v tomto směru pokročilo nejdál, když v prosinci 2015 schválilo nařízení, které nastavuje rámec umožňující řidičům Uberu, aby se organizovali a kolektivně vyjednávali o takových otázkách, jako výše mzdy a pracovní podmínky. Toto nařízení chytře obchází federální zákon, zakazující nezávislým dodavatelům, jakou jsou řidiči Uberu a Lyftu, zakládání či vstupování do odborových svazů, neboť umožňuje, aby se tito pracovníci organizovali v rámci neziskových organizací namísto odborů. Jedná se o právně odvážnou strategii, kterou Uber a jeho spojenci přirozeně napadají. Zákon zatím nenabyl platnosti, takže nelze vyhodnotit jeho účinnost, ale žádné další město zatím tuto strategii nezkopírovalo.

Lekce šestá: Vytvářet pravidla na ochranu práce vhodná pro digitální věk, včetně přenositelného zabezpečení

S rostoucím počtem pracovníků zaměstnaných individuálně coby dodavatelé, podnikatelé na volné noze, brigádníci, pracovníci na krátkodobý úvazek nebo zaměstnanci sebe sama, je třeba jim zajistit možnost čerpání výhod v podobě přeškolení, ochrany práce a bezpečnosti, cenově dostupného přístupu k vysokorychlostnímu internetu a dalších podpůrných zdrojů. Nové formy práce, jako třeba „crowd work“, vyžadují nové regulace. Je třeba stanovit minimální mzdové, bezpečnostní a zdravotní standardy, pracovní dobu a sociální zabezpečení s cílem zamezit, aby se tento typ práce nestal vykořisťováním a práce aby se neprekarizovala.

Vedle toho musí být všichni pracovníci zahrnuti do nového typu přenositelné a univerzální sociální sítě, včetně samozaměstnavatelů a crowdových pracovníků, a je nutné zajistit finanční spoluúčast

na placení jejich sociálních příspěvků ze strany firem, které tyto pracovníky najímají. Ve své knize *Raw Deal: How the ›Uber Economy‹ and Runaway Capitalism Are Screwing American Workers* (Krušná dohoda: Jak „Uber ekonomika“ a neregulovaný kapitalismus ožebračují americké pracovníky) navrhuji univerzální a přenosnou síť sociálního zabezpečení, která by fungovala jako jakýsi systém „Künstlersozialkasse pro všechny“, založený na již existujícím systému podpory pro umělce, hudebníky a novináře v Německu. Výsledný systém by měl pojmut i další typy povolání, která v současnosti propadávají trhlinami sociálního systému. Ve Spojených státech už vznikají snahy o zavedení takovéto podpůrné infrastruktury sociálního zabezpečení, zejména na lokální úrovni, ale prosadit je v celonárodním měřítku bude trvat roky.³⁹

Ačkoliv snahy přizpůsobit zákony, regulace a pracovně-ochranná opatření digitální ekonomice jsou ve Spojených státech ve fázi zrodu, čím dál více lidí si již uvědomuje, že podniky, vláda i odbory se musí těmto novým skutečnostem přizpůsobit a na základě vzájemné spolupráce vytvořit novou společenskou smlouvu pro všechny typy pracovníků, povolání a průmyslových odvětví. Německo i Evropa mohou těžit z poznatků o regulačních snahách ve Spojených státech, zejména pak z jejich nedostatků a opominutí. Tyto poznatky pomohou nastavit německý „sociálně tržní kapitalismus“ tak, aby vznikla nová infrastruktura, která vhodně odpovídá nadcházejícímu digitálnímu věku.

Vysvětlivky

- 1 Další podrobnosti k pracovním trhům společností ekonomiky sdílení viz Steven Hill, *Raw Deal: How the ›Uber Economy‹ and Runaway Capitalism Are Screwing American Workers*, St. Martin's Press, 2015.
- 2 Carolyn Said, »Changes at freelance site Upwork are frustrating some contractors,« *San Francisco Chronicle*, 14 August 2015, <http://www.sfchronicle.com/business/article/Changes-at-freelance-site-Upwork-are-frustrating-6445546.php>.
- 3 »Airbnb Tax Collection Program Expands, Has Already Collected \$110 Million For Governments,« *AirbnbAction*, 1 August 2016, <https://www.airbnbaction.com/airbnb-tax-collection-program-expands-has-already-collected-110-million-for-governments/>.
- 4 Darwin Bond Graham, »Uber's Tax-Avoidance Strategy Costs Government Millions. How's That for ›Sharing‹?« *48 Hills*, 1 July 2014, <http://48hills.org/2014/07/10/ubers-tax-avoidance-strategy-costs-government-millions/>.
- 5 David Kocieniewski, »The Sharing Economy Doesn't Share the Wealth,« *BloombergBusinessweek*, 6 April 2016, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-04-06/the-sharing-economy-doesn-t-share-the-wealth>.
- 6 Roy Samaan, »Airbnb, Rising Rent, and the Housing Crisis in Los Angeles,« March 2015, <http://www.laane.org/wp-content/uploads/2015/03/AirBnB-Final.pdf>.
- 7 Drew Grant, »Oh Noshi, It's Toshi! Airbnb Opportunist Goes Legit with New Hotels,« *Observer*, 25 September 2012, <http://observer.com/2012/09/oh-noshi-its-toshi-airbnb-opportunist-goes-legit-with-new-hotels/>.
- 8 Tom Slee, »The Shape of Airbnb's business,« *Whimsley*, 26 May 2014, <http://tomslee.net/2014/05/the-shape-of-airbnbs-business.html>.
- 9 Bambi Francisco Roizen, »Crowdfunder Helps You Earn Extra Bucks,« *Vator.tv*, March 30, 2010, interview with Lukas Biewald, <http://vator.tv/news/2010-03-30-crowdfunder-helps-you-earn-extra-bucks>. Jeho komentář zaznívá v čase 5:09 stopáže videa.
- 10 Sara Horowitz, »Special Report: the costs of nonpayment,« *Freelancers Union*, 10 December 2015, <https://blog.freelancersunion.org/2015/12/10/costs-nonpayment/>.
- 11 Arun Sundararajan, »Trusting the ›Sharing Economy‹ to Regulate Itself,« *New York Times*, 3 March 2014, <http://economix.blogs.nytimes.com/2014/03/03/trusting-the-sharing-economy-to-regulate-itself>.
- 12 Steven Hill, »The two faces of Airbnb,« *Business Insider*, 30 October 2015, <http://www.businessinsider.com/the-two-faces-of-airbnb-2015-10?IR=T>.
- 13 Zprávy o tragických nehodách Airbnb, v Zak Stone, »Living and Dying on Airbnb,« *Medium*, 8 November 2015, <https://medium.com/matter/living-and-dying-on-airbnb-6bff8d600c04#phx93chhi>; Kashmir Hill, »After a woman was poisoned in an Airbnb, the company started giving out prevention devices,« *Fusion*, 10 November 2015, <http://fusion.net/story/229589/airbnb-death-safety-regulations/>; and Ron Lieber, »Questions About Airbnb's Responsibility After Attack by Dog,« *New York Times*, 10 April 2015, <http://www.nytimes.com/2015/04/11/your-money/questions-about-airbnbs-responsibility-after-vicious-attack-by-dog.html>.
- 14 Erin Durkin, »City calls foul on Airbnb scrubbing illegal rental listings before opening books to lawmakers,« *New York Daily News*, 7 March 2016, <http://www.nydailynews.com/new-york/city-demands-data-airbnb-lawbreaking-hosts-article-1.2556128>.
- 15 Deanna Ting, »Measuring the Impact of New York's New Short-Term Rental Law on Airbnb,« *Skift*, 18 July 2016, <https://skift.com/2016/07/18/measuring-the-impact-of-new-yorks-new-short-term-rental-law-on-airbnb/>.
- 16 Tim Logan, »Can Santa Monica — Or Anyplace Else — Enforce A Ban On Short-Term Rentals?«, *Los Angeles Times*, 13 May 2015, <http://www.latimes.com/business/la-fi-0514-airbnb-santa-monica-20150514-story.html>.

- 17 Nina Feldman, »Short-Term Rental Stakeholders All Agree on One Thing: Current Law Inadequate, WWNO.COM, <http://wwno.org/post/short-term-rental-stakeholders-all-agree-one-thing-current-law-inadequate> [<http://perma.cc/5UB9-8UWL>].
- 18 Shelby King, »Airbnb Is Making Portland's Rental Market Even Tighter,« Portland Mercury, 1 October 2015, <http://www.portlandmercury.com/portland/airbnb-is-making-portlands-rental-market-even-tighter/Content?oid=16604536>.
- 19 Inside Airbnb, »How Is Airbnb Really Being Used in and Affecting Your Neighborhood?,« Inside Airbnb, <http://insideairbnb.com/portland/> (accessed March 22, 2015); Anna Walters, »Air Invasion,« Wilamette Week, 11 March 2015, http://www.wweek.com/portland/article-24210-air_invasion.html).
- 20 Stephen R. Miller, »First principles for regulating the sharing economy,« Harvard Journal on Legislation, Volume 15, 2016, page 192.
- 21 Steven Hill, »Berlin sollte härter gegen Airbnb vorgehen,« Tagesspiegel, 2 June 2016, <http://www.tagesspiegel.de/politik/tourismus-und-mieten-berlin-sollte-haerter-gegen-airbnb-vorgehen/13681380.html>.
- 22 »The Rise of the Professional Airbnb Investor,« RealtyShares, 9 February 2016, <https://www.realtyshares.com/blog/the-rise-of-the-professional-airbnb-investor/>
- 23 Oshrat Carmiel and Eric Newcomer, »Airbnb Reaches Out to Big Landlords to Share Their Tenants' Spoils,« Skift, 17 December 2015, <https://skift.com/2015/12/17/airbnb-reaches-out-to-big-landlords-to-ease-rentals-by-tenants/>.
- 24 Johana Bhuiyan, »Here Is Where Uber and Lyft Are Facing Regulation Battles in the United States,« BuzzFeed News, 15 December 2014, http://www.buzzfeed.com/johanabhuiyan/here-is-where-uber-and-lyft-are-facing-regulation-battles-in?utm_term=.cveoOYoZN&sub=3544682_4617758%20-%20mv21QQenv#.ck43zRzdPB.
- 25 Tomio Geron, »California Becomes First State To Regulate Ridesharing Services Lyft, Sidecar, UberX,« Forbes, 19 September 2013, <http://www.forbes.com/sites/tomiogeron/2013/09/19/california-becomes-first-state-to-regulate-ridesharing-services-lyft-sidecar-uberx/#14178fc667fe>.
- 26 Douglas Macmillan, »Uber Bows to \$7.6 Million Fine in California,« Wall Street Journal, 14 January 2016, <http://blogs.wsj.com/digits/2016/01/14/uber-bows-to-7-6-million-fine-in-california/>.
- 27 Uber má smlouvu s firmou Hirease, která provádí prověřování žadatelů pomocí veřejně dostupných informací. Tato data pocházejí ze zdrojů, jako jsou federální a státní soudy, národní registry pachatelů sexuálního násilí a vyhledávání na Multi-State Criminal Database, která obsahuje informace od státních úřadů (<http://www.washingtonpost.com/posteverything/wp/2014/12/19/stop-attacking-uber-for-lax-safety-standards/>).
- 28 Carolyn Said, »Uber to Vet Drivers More Thoroughly,« San Francisco Chronicle, 12 February 2014, <http://blog.sfgate.com/techchron/2014/02/12/uber-to-vet-drivers-more-thoroughly/>; Olivia Nuzzi, »The Ten Worst Uber Horror Stories,« Daily Beast, 19 November 2014, <http://www.thedailybeast.com/articles/2014/11/19/the-ten-worst-uber-horror-stories.html>.
- 29 Carolyn Said, »Uber Extends Insurance to Working Drivers without Passengers,« San Francisco Chronicle, 14 March 2014, <http://www.sfgate.com/technology/article/Uber-extends-insurance-to-working-drivers-without-5316981.php>.
- 30 »Contingent Workers: Incomes and Benefits Lag Behind Those of Rest of Workforce,« United States General Accounting Office, GAO/HEHS-00-76, 30 June 2000, <http://www.gao.gov/products/GAO/HEHS-00-76>.
- 31 Rudy Telles Jr., »Digital Matching Firms: A New Definition in the »Sharing Economy« Space,« U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration Office of the Chief Economist, ESA Issue Brief #01-16, 3 June 2016, <http://www.esa.gov/sites/>

default/files/digital-matching-firms-new-definition-sharing-economy-space.pdf, page 17.

social-contract/ and https://na-production.s3.amazonaws.com/documents/New_Economy_Social_Contract.pdf.

- 32 Rob Wile, »Harvard economist: All net U.S. job growth since 2005 has been in contracting gigs,« Fusion, 29 March 2016, <http://fusion.net/story/285543/krueger-katz-gig-economy-forthcoming-paper/>.
- 33 Greenhouse, »U.S. Cracks Down on ›Contractors‹ as a Tax Dodge.«
- 34 Robert Wood, »FedEx Settles Independent Contractor Mislabeling Case For \$228 Million,« Forbes, 16 June 2015, <http://www.forbes.com/sites/robertwood/2015/06/16/fedex-settles-driver-mislabeling-case-for-228-million/#4c145cfe5f5a>.
- 35 Stephen Gandel, »Uber-nomics: Here's what it would cost Uber to pay its drivers as employees,« Fortune, 17 September 2015, <http://fortune.com/2015/09/17/ubernomics/>.
- 36 Biz Carson, »The lawyer fighting for Uber and Lyft employees is taking the fight to four more companies,« Business Insider, 1 July 2015, <http://www.businessinsider.com/postmates-shyp-and-washio-hit-with-legal-action-from-contractors-2015-7?IR=T>.
- 37 Michael Carney, »Work Is No Longer a Place—oDesk Launches Private Workplace to Better Manage Freelance Talent Online,« PandoDaily, 25 September 2013, <http://pando.com/2013/09/25/work-is-no-longer-a-place-odesk-launches-private-workspace-to-better-manage-freelance-talent-online/>.
- 38 Sara Halzack, »Elance-oDesk Flings Open the Doors to a Massive Digital Workforce,« Washington Post, 13 June 2014, http://www.washingtonpost.com/business/freelancers-from-around-the-world-offer-software-developing-skills-remotely/2014/06/13/f5088c54-efe7-11e3-bf76-447a5df6411f_story.html.
- 39 Steven Hill, »New Economy, New Social Contract: A Plan for a Safety Net in a Multiemployer World,« New America Foundation, August 2015, <https://www.newamerica.org/economic-growth/policy-papers/new-economy-new->

O této studii

Analýza předložená v tomto dokumentu vychází z veřejně dostupných zpráv (některé z nich jsou vypracovány samotnými firmami), právních souhrnů, i s osobních rozhovorů, veřejně dostupných zpravodajských článků a reportáží a z dalších zdrojů. Kde jsou použita konkrétní jména společností, jde o informace vycházející v mnoha dostupných veřejných zdrojů. Popisované praktiky těchto společností uplatňují další společnosti v rámci téhož odvětví. A jelikož krajina digitální ekonomiky se tak rychle mění, mění se rychle i tyto společnosti, jejich praktiky a zvyklosti. Tento text popisuje obecný vzorec, je však možné, že se najdou příklady míst, kde společnosti zkoušejí alternativy k tomuto obecnému obchodnímu modelu.

O autorovi

Steven Hill je novinář, spisovatel a profesor, na jaře roku 2016 dostal Holzbrinckovo stipendium na American Academy v Berlíně. Je také bývalým senior fellow u New America Foundation ve Washingtonu DC. K jeho posledním knihám patří *Raw Deal: How the „Uber Economy“ and Runaway Capitalism Are Screwing American Workers* (www.RawDealBook.com), kterou magazín *Globalist* zařadil mezi deset nejlepších knih roku 2015. K jeho předchozím knihám patří *Europe's Promise: Why the European Way is the Best Hope in an Insecure Age*. Více informací najdete na www.StevenHill.com a [@StevenHill1776](https://twitter.com/StevenHill1776).

Friedrich-Ebert-Stiftung e.V.

zastoupení v České republice

Zborovská 716/27

150 00 Praha 5

Tel.: +420 224 947 094

Fax: +420 224 948 091

www.fesprag.cz

Objednávky/Kontakt:

fes@fesprag.cz

HILL, Steven: Kalifornská výzva. Jak (ne)regulovat
disruptivní modely podnikání. 1. vyd. Praha:
Friedrich-Ebert-Stiftung e.V., zastoupení v České republice,
2016. Za publikaci odpovídá Kateřina Smejkalová.

Názory vyjádřené v této publikaci jsou názory autora a nemusejí
nezbytně vyjadřovat stanovisko Friedrich-Ebert-Stiftung.

ISBN 978-80-87748-29-9 (online)