

Robert Chovanculiak

VPLYV ZDIEĽANEJ EKONOMIKY

V OBLASTI PREPRAVY NA SLOVENSKU



VPLYV ZDIEĽANEJ EKONOMIKY

V OBLASTI PREPRAVY NA SLOVENSKU

Ing. Róbert Chovanculiak, PhD.

OBSAH

1. Úvod do zdieľanej ekonomiky	5
2. Zdieľaná ekonomika v oblasti prepravy	7
2.1 Rozdiely v biznis modeloch osobnej prepravy: Uber vs. taxislužby	7
2.1.1 Vyhľadávanie	7
2.1.2 Vyjednávane	8
2.1.3 Vynucovanie	8
2.2 Poskytovatelia služieb (vodiči Uberu a taxislužieb)	10
2.2.1 Flexibilita na troch úrovniach	10
2.2.2 Kto je vodičom Uberu?	12
2.2.3 Prečo, koľko a ako využívajú vodiči Uber	14
2.2.4 Vplyv zdieľanej ekonomiky na tradičných poskytovateľov osobnej prepravy	16
2.2.5 Zdaňovanie poskytovateľov služieb	18
2.2.6 Vysoké hraničné zdanenie občasnej práce	19
2.3 Pasažieri využívajúci platformu	20
2.3.1 Charakteristika pasažierov Uberu v SR	22
3. Spoločenské vplyvy platforiem zdieľanej ekonomiky v oblasti prepravy	27
3.1 Význam zdieľanej ekonomiky pre turistický ruch	29
4. Policy odporúčania a príklady dobrej praxe zo sveta	30
4.1 Príklad dobrej praxe z Lotyšska	30
4.2 Príklad dobrej praxe z Estónska	30
4.3 Odporúčania Európskej komisie	31
4.4 Návrhy na zmeny regulácie v oblasti osobnej prepravy do deväť osôb	33
Záver	35

Zhrnutie

História zdieľanej ekonomiky v oblasti prepravy sa na Slovensku začala písať v polovici roku 2015, keď v Bratislave začala ponúkať svoje služby platforma Uber. Dovtedy v Bratislave fungovali len klasické taxislužby a verejná doprava. Uber priniesol služby, ktoré sa od klasických taxíkov líšia na niekoľkých úrovniach.

Prvý rozdiel je v **celkovom prístupe k osobnej preprave**. Uber má oproti tradičným taxislužbám rozdielny postup pri vyhľadávaní pasažierov. Namiesto grafického označenia či stanovíšť alebo zastavenia z ulice sa vodiči platformy Uber spoliehajú len na mobilnú aplikáciu, ktorá prostredníctvom internetu a GPS spája vodičov s pasažiermi. Rozdiel je aj v spôsobe vyjednávania podmienok transakcie. Tradiční taxikári majú na aute zobrazený cenník a cenu jazdy vypočítava taxameter, cez ktorý sa následne aj vytlačí doklad o zaplatenej sume. Namiesto toho majú vodiči Uberu aplikáciu, ktorá pred jazdou vypočíta celkovú odhadovanú cenu za trasu a následne e-mailom pošle elektronický doklad. V neposlednom rade sú rozdielne aj spôsoby zabezpečovania kvalitnej a bezpečnej služby. Zatiaľ čo klasické taxislužby prechádzajú sériou testov a skúšok, vodičov Uberu motivuje k dobrému správaniu tzv. reputačný ratingový mechanizmus a pravidlá vstupu a správania sa na platforme.

Z pohľadu poskytovateľov služieb je hlavným rozdielom medzi vodičmi Uberu a taxislužieb flexibilita na troch úrovniach. V prvom rade je flexibilnejšie získavanie nových vodičov. Druhou úrovňou je flexibilita existujúcej ponuky vodičov vďaka dynamickej cenotvorbe. Vodiči Uberu sú flexibilnejší aj pri rozhodovaní kedy a koľko jazdiť, pričom takmer polovica z nich jazdí do 10 hodín týždenne. Jazdenie pre Uber považujú za spôsob privyrobenia si. To ukazuje aj fakt, že takmer 80 % zo všetkých vodičov bolo pred začiatkom spolupráce s Uberom zamestnaných alebo mali živnosť.

- *Zdieľanie má výrazný potenciál do budúcnosti. Celkový počet jazd vzrástol až o 230 %. V ďalších rokoch môžeme očakávať nárast dôležitosti prepravy cez platformy zdieľanej ekonomiky v Bratislave. Na základe skúseností z iných miest môže tento rast prispieť k riešeniu niektorých dopravných problémov.*
- *Celkovo jazdí na platforme Uber približne 650 vodičov, ktorých priemerné hrubé príjmy sú na úrovni 8,9 eura na hodinu (2017). Oproti predchádzajúcemu roku vzrástli hodinové zárobky vodičov Uberu o 18,7 %.*

Z pohľadu tradičných poskytovateľov taxislužieb príchod Uberu znamenal nového konkurenta v oblasti prepravy osôb. Napriek tomu počet vydaných licencií pre taxikárov v Bratislavskom kraji rástol aj v rokoch 2015 a 2016 (v prvom roku to bolo 18 %, v druhom 12 %). Celkové tržby taxislužieb podľa údajov FinStatu v Bratislavskom kraji v týchto rokoch rástli tiež. V roku 2015 o 12,5 % a v roku 2016 o 3 %.

Z pohľadu pasažierov je hlavný rozdiel v jednoduchosti a pohodlnosti pri využívaní služieb a v cene za prepravu. Podľa prieskumov štyroch slovenských médií ponúka Uber (resp. jeho konkurent, platforma Taxify) pre pasažierov o 15 až 40 % nižšie ceny ako konkurenti v podobe klasických taxislužieb alebo aplikácií, ktoré ponúkajú odvoz klasickými taxikármi.

Pasažieri Uberu sa v prieskume vyjadrili, že medzi hlavné dôvody, prečo využívajú platformu, patrí okrem nižších cien aj pohodlnosť, ktorú prináša automatické platenie za prepravu (78 % opýtaných) a jednoduchosť a praktickosť pri objednávaní (77 %).

- *Počas posledných troch mesiacov využilo služby Uberu viac ako 50 000 pasažierov (celkový počet registrovaných je približne 100 000), z ktorých bolo 10 % turistov zo 113 krajín sveta.*
- *Uber využívajú pasažieri predovšetkým vo večerných hodinách a cez víkendy, keď idú na nejaké podujatie, oslavu či stretnutie spojené s konzumáciou alkoholických nápojov.*

- *Až 60 % jász sa začína alebo končí v okrajových častiach Bratislavy. Uber tak tvorí dôležitý komplement k verejnej doprave.*
- *Priemerná čakacia doba na odvoz bola v roku 2017 štyri minúty.*

Uber v Bratislave prináša pridanú hodnotu vodičom aj pasažierom. Nemusí to tak byť navždy. Ak sa verejné inštitúcie rozhodnú aplikovať súčasné regulačné nastavenie taxislužieb na platformy ako Uber, tak ich *de facto* zakážu a odstránia ich pridanú hodnotu pre obyvateľov Slovenska, ako aj pre zahraničných turistov. Dnes už vo svete existuje množstvo dobrých príkladov, ako verejné inštitúcie reformovali svoje regulačné nastavenie. Najčastejší postup zahŕňa zjednodušenie a odbremenenie regulácie pre existujúcich taxikárov a zároveň vytvorenie novej špeciálnej kategórie pre platformy zdieľanej ekonomiky, ktorá bude zahŕňať jednoduché pravidlá pre ich špecifický biznis model.

Executive summary

The history of sharing economy in transport services in Slovakia began in mid-2015 when Uber started offering its services in Bratislava. Until then there were only traditional taxi drivers, and public transport. Uber introduced many new aspects for Bratislava urban transport which differentiated it from the traditional taxis.

First, the providers choose a different approach when it comes to searching for their passengers. Instead of a visible identification, taxi ranks, or simple hailing the cab, the Uber drivers rely solely on the mobile application, which connects them with their passengers via internet and GPS location services. Another difference consists in negotiating the terms of transactions. Typical taxi drivers have their tariff clearly displayed on their vehicle and the price is calculated by the taximeter, which then subsequently prints out the receipt. Uber drivers have the app calculate the approximate price prior to the actual journey and afterwards send an e-mail notification instead of a physical receipt. Also, there are differences in ensuring the quality and safety of the service. While the typical taxi driver has to pass a series of tests and exams, the Uber drivers are motivated by a reputation rating mechanism and by the rules of conduct on the platform itself.

The main difference between Uber and taxi services from the providers' perspective is a flexibility. First, there is the flexibility in acquiring new drivers. Second, there is the flexibility of the existing driver „supply“ thanks to the dynamic pricing. Finally, the Uber drivers are more flexible when it comes to making a decision as to when and where do they want to work (approx. 50% of them only drives less than 10 hours per week, meaning they see Uber as means to earning a little extra on the side).

- *Platform Uber has potential positive impact in future. Total number of rides has risen by 230%. We can expect further growth and importance of sharing economy in Bratislava in the future. Based on experience from other cities, this growth can contribute to solving some traffic problems.*
- *There are about 650 drivers in total in Bratislava and their average hourly earnings are 8,9 euro (2017). Compared with the previous year, the hourly earnings of Uber drivers increased by 18.7%.*

From traditional taxi providers' point of view, Uber arrival means a new competition in transport services. In spite of this the number of issued taxi licenses in Bratislava region kept growing in following years (18% in 2015, and 12% 2016). In the same way taxi providers' revenues kept growing in 2015 and 2016 (12.5%, and 3% respectively).

Surveys conducted by Uber showed that the main advantages of the platform according to the passengers are: 1. user interface comfort when it comes to the payment, 2. simplicity of ordering the service, and „last“ 3. price (Uber and its competitor Taxify offer their services 15-40 % cheaper than their traditional competition according to the surveys of 4 independent media).

- *Over the last three months Uber was used by 50 000 riders (total number of registered riders is about 100 000) and approx. 10% of them were tourists from 113 different countries.*
- *Platform Uber is used by riders especially during the evening hours and weekends when they go to an event, celebrate, or drink alcohol.*
- *Up to 60% of rides start or end in the outskirts of Bratislava. Uber thus constitutes an important complement to public transport.*

Uber in Bratislava is creating added value to both drivers and passengers. However, this might not last forever. If the public administration bodies decide to apply current regulations of standard Taxi's for platforms like Uber, they will *de facto* outlaw them and diminish the added value people are enjoying now. There are plenty of examples of best practices worldwide of reforming regulatory settings. The most common solution is to simplify the existing regulation for taxi services and create a special category for the platforms of sharing economy, incorporating the rules for particularities of this new business model.

1. ÚVOD DO ZDIEĽANEJ EKONOMIKY

Zdieľaná ekonomika je široký fenomén, pre ktorý neexistuje jednotná definícia. Z pohľadu štúdie je však kľúčové, že väčšina autorov sa zhoduje v tom, že zdieľanie osobnej prepravy v rámci mesta prostredníctvom internetových platforiem sem patrí (Schneider, 2017 a Sundararajan, 2016).¹ Okrem toho by sme v štúdii mohli používať aj iné často používané pomenovania ako „kolaboratívna ekonomika“ (Európska komisia, 2016) alebo „peer-to-peer ekonomika“ či „on-demand ekonomika“. Rozhodli sme sa však pre termín zdieľaná ekonomika, ktorý sa udomácnil aj v SR.²

Navyše, definovanie fenoménu zdieľanej ekonomiky komplikuje fakt, že tá už dnes ani zďaleka nie je iba o zdieľaní, ale aj o prenájme, spolupráci, výmene alebo poskytovaní služieb. Z ekonomického pohľadu tak zdieľanú ekonomiku možno chápať ako tzv. dvojstrannú platformu (z angl. two-sided platform). To znamená platformu, ktorej biznis model je založený na sprostredkovaní interakcie medzi dvoma stranami – najčastejšie medzi ponukou a dopytom. Teda medzi ľuďmi, ktorí majú čo ponúknuť, a tými, ktorí o to majú záujem.³ Platformy tak poskytujú službu vo forme znižovania transakčných nákladov, ktoré by inak bránili interakcii medzi ponukou a dopytom.⁴ Zároveň platformy do poskytovania služieb nevstupujú vlastným kapitálom a prácou. Pri službách sa využíva kapitál a práca „amatérov“, ktorí by bez prítomnosti platformy neboli schopní ponúkať svoje služby zákazníkom. Platformy zdieľanej ekonomiky tak okrem zapojenia existujúceho pomáhajú aj oživiť „mŕtvy potenciál“, ktorý by inak ležal ladom.

V skratke: platformy zdieľanej ekonomiky predávajú zníženie transakčných nákladov na tri „vy...“:

- **vyhladávanie** (*Kto má práve voľné auto a čas poskytnúť mi prepravu? Resp. kto práve potrebuje niekam odviezť?*)
- **vyjednávanie** (*Na akej cene sa dohodneme? Ako a kde podpíšeme zmluvu?*)
- **vymáhanie** (*Ako si môžem byť istý, že ma odvezie, kam slúbil? Môžem dôverovať tomuto zákazníkovi, že mi nakoniec zaplatí?*)

Výsledkom je, že príchod zdieľanej ekonomiky ľuďom ukázal, že v skutočnosti majú oveľa viac kapitálu a možností pracovať, než si doteraz mysleli. Platformy dokázali zo spotrebných statkov, ktoré veľkú časť svojej životnosti ležali ladom, spraviť hodnotné aktívum, ktoré dokáže uspokojiť potreby iných ľudí. Inak povedané, zvýšiť množstvo kapitálu v ekonomike a to aj napriek tomu, že to nezachytia žiadne štatistické úrady. Výsledkom je rozšírenie trhu so všetkými spotrebnými tovarmi a službami o novú úroveň a vyššia konkurencia na strane ponuky i dopytu. To znamená vyšší blahobyt a väčší výber pre spotrebiteľov, viac inovácií, väčšiu diferenciáciu produktov, intenzívnejšiu špecializáciu, a teda aj efektívitu a odmenu na strane ponuky.

Z pohľadu ekonómie zdieľaná ekonomika predstavuje priblíženie k jedinému kritériu efektívnosti v podobe tzv. Paretovho optima. To je stav, keď sú uskutočnené všetky vzájomne výhodné výmeny a v spoločnosti neostal žiadny priestor pre zmenu (alebo výmenu), ktorá by aspoň jednému človeku zvýšila blahobyt, a pritom nikomu neuškodila. Pred príchodom zdieľanej ekonomiky očividne existoval značný nevyužitý potenciál. V spoločnosti bolo prítomné veľké množstvo potenciálnych – avšak neuskutočnených – vzájomne výhodných výmen, ktoré pomohla odomknúť až zdieľaná ekonomika.

Pred dvoma rokmi boli spoločnosťou PwC odhadované príjmy zdieľanej ekonomiky v EÚ na úrovni 15 mld. USD s potenciálom dosiahnuť 335 mld. USD.⁵ Minulý rok štúdia vypracovaná pre Európsky parlament odhadla potenciálnu pridanú hodnotu zdieľanej ekonomiky v EÚ v budúcnosti na 572 mld. eur⁶ ročne a súčasné transakcie zdieľanej ekonomiky na úrovni 28 mld. eur.⁷ Zdieľaná ekonomika tak už dnes nie je úplne zanedbateľný fenomén, avšak zároveň predstavuje ešte dôležitejší potenciál pre budúcnosť.

Na Slovensku začala zdieľaná ekonomika v oblasti osobnej prepravy pôsobiť v druhej polovici roku 2015. Prvou platformou bola platforma Uber. Neskôr na začiatku roku 2017 prišla na Slovensko druhá platforma Taxify. Vzhľadom na to, že platforma Uber bola v Bratislave prvá, poskytuje prepravu už viac ako dva roky a sú dostupné rôzne údaje, pri hodnotení vplyvu zdieľanej ekonomiky sa budeme zameriavať predovšetkým na túto platformu.

Táto štúdia sa skladá z piatich hlavných častí. V prvej časti do hĺbky porovnáme rozdiely medzi biznis modelom Uberu a klasickými taxislužbami, v druhej časti sa zameriame na stranu ponuky a analyzujeme, čo priniesla zdieľaná ekonomika pre poskytovateľov služieb osobnej prepravy. V tretej časti analyzujeme druhú stranu mince, a to dopyt. Teda vplyv zdieľanej ekonomiky na pasažierov a ich správanie. V nasledujúcej časti je v krátkosti zhrnutý externý vplyv Uberu na spoločnosť. V predposlednej, šiestej časti porovnáme rôzne prístupy verejných inštitúcií k zdieľanej ekonomike a návrh optimálneho prístupu k tomuto fenoménu, ktorý odporúčame aplikovať v podmienkach SR. V poslednej časti sú zhrnuté hlavné závery štúdie.

2. ZDIEĽANÁ EKONOMIKA V OBLASTI PREPRAVY

2.1 Rozdiely v biznis modeloch osobnej prepravy: Uber vs. taxislužby

Jednotlivé aspekty biznis modelu Uberu v osobnej preprave vyplývajú z jeho funkcie ako dvojstrannej platformy (two-sided platform), ktorej úlohou je predávať znižovanie transakčných nákladov. V tejto časti sa bližšie pozrieme na to, ako táto platforma pomáha vodičom a pasažierom pri vzájomnej interakcii.

To znamená, ako im pomáha pri vzájomnom hľadaní sa. Ako im uľahčujú proces vyjednávania podmienok a ceny. A ako dbá na vytváranie dôvery a vynucovania dohodnutých podmienok. Zároveň všetky tieto aspekty platformy Uber porovnáme s tradičnými poskytovateľmi služieb osobnej prepravy – taxislužbami.

2.1.1 Vyhľadávanie

Náklady spojené s vyhľadávaním strán kontraktu od svojho vzniku riešili aj klasické taxislužby. Postupom času sa v zásade ustálili v odvetví taxislužieb štyri spôsoby ako čo najlepšie zabezpečiť kontakt medzi vodičom a potenciálnym pasažierom:

- *grafické odlišenie taxikárov (známe sú žlté taxíky v Amerike alebo čierne historické taxíky v Londýne),*
- *pevne dané stanovištia (tie sa využívajú najmä na frekventovaných miestach ako vlakové a autobusové stanice či veľké nákupné centrá),*
- *možnosť mávaním zastaviť taxík na ulici (tento spôsob sa využíva predovšetkým v husto obývaných častiach veľkomiest),*
- *neskôr sa k tomu pridala dispečerská služba cez vysielacky alebo telefóny. Táto služba taktiež umožnila lepšie spojenie medzi vodičom a zákazníkom.*

V Slovenskej republike sú dnes všetky pôvodné spôsoby upravené v zákone č. 56/2012 Z. z. o cestnej doprave. Podľa tohto zákona musí taxislužba mať vlastné, prenajaté alebo inak zabezpečené stanovište. Taxík musí byť vybavený pevným alebo odnímateľným strešným svetidlom žltej farby s nápisom TAXI (ktoré môže o. i. slúžiť aj na oznamovanie, či je vozidlo taxislužby práve voľné). Zároveň podľa zákona musí taxislužba prepraviť zákazníka, ktorý prejaví záujem o prepravu kdekoľvek na ceste počas jazdy vozidla taxislužby bez cestujúceho (a to mimo zastávok MHD).

Slovenský zákon tak reflektuje historický vývoj nástrojov vyhľadávania medzi vodičmi a zákazníkmi.

Na druhej strane platformy zdieľanej ekonomiky (v slovenskom prípade Uber a neskôr Taxify) využívajú pri vyhľadávaní úplne iné, inovatívne mechanizmy a spôsoby. Ich vozidlá nie sú vizuálne označené, nemajú pevné stanovištia, nepovoľujú možnosť vyzdvihnúť mávajúceho človeka z ulice a ani neumožňujú privolanie vozidla telefonicky.

Namiesto toho využívajú mobilné aplikácie, internetové pripojenie a globálny lokalizačný systém (GPS). Vďaka kombinácii týchto troch technológií si zákazník môže objednať vodiča on-line na šikovnom telefóne a ich spárovanie zabezpečí algoritmus mobilnej aplikácie. Následne pasažier vidí v reálnom čase na mobilnej mapke, odkiaľ a na akom aute prichádza jeho vodič. Taktiež vidí meno a fotografiu vodiča a evidenčné číslo vozidla.

Algoritmus stojaci za systémom párovania voľných vodičov s dopytujúcimi zákazníkmi je nastavený tak, aby pri párovaní neboli diskriminovaní zákazníci, ktorí chcú ísť len na krátku trasu alebo do nelukratívnych oblastí. To je zabezpečené tým spôsobom, že vodič Uberu nevidí, kam chce ísť jeho potenciálny zákazník.⁸ To sa dozvie až po schválení dopytu po jeho službe.

Takto Uber rieši problém, ktorý je spájaný so slovenskými taxikármi a na ktorý upozorňuje aj správa Európskej komisie.⁹ Podľa nej konkurencia taxikárov v SR „nie vždy zabezpečuje kvalitnú službu, keďže taxikári často odmietajú zobrať zákazníkov, pretože nepovažujú ich trasu za dostatočne lukratívnu.“¹⁰

2.1.2 Vyjednávanie

Taxislužby majú podľa spomínaného zákona povinnosť mať na pravých predných dverách a vo vnútri vozidla taxislužby na mieste viditeľnom pre cestujúceho základnú sadzbu cestovného.¹¹ V snahe zvýšiť transparentnosť klasických taxislužieb musí mať podľa zákona každý taxík pevne zabudovaný funkčný taxameter, ktorý umožňuje cestujúcemu počas prepravy sledovať okamžitú cenu cestovného a ktorý vydáva doklad o zaplatenom cestovnom.¹²

Tieto nástroje by mali obom stranám uľahčiť vyjednávanie cenových podmienok kontraktu a zabezpečiť transparentnosť cenotvorby. Mnohé anekdotické dôkazy (predovšetkým pri bratislavských taxikároch)¹³ a opakované kontroly v Prešovskom kraji¹⁴ však poukazujú na nedostatky tohto prístupu, ktorý v realite nespĺňa všetko, čo je vyžadované zákonom o cestnej doprave.

Na druhej strane platforma Uber znova využíva transparentnú mobilnú aplikáciu, pomocou ktorej pasažier pozná dopredu odhadovanú cenu za prepravu, resp. má informácie o tzv. dynamickej cenotvorbe – zvýšení sadzby cestovného z dôvodu veľkého dopytu po preprave. Pasažierovi Uberu sa tak nemôže stať, že zaplatí za prepravu neočakávane vysokú cenu.

Cena tak nevzniká na základe vyjednávania vodiča s pasažierom, ale je generovaná algoritmom platformy, ktorý berie do úvahy momentálnu situáciu na trhu. Takýto systém pomáha radikálne znižovať transakčné náklady prípadného vyjednávania o cene a podmienkach jazdy pri každej transakcii zvlášť.¹⁵ Navyše pri Uberi nie je možné platiť za cestu v hotovosti, ale platby sa realizujú automaticky prostredníctvom platobných kariet. Toto nielen znižuje náklady vyjednávania, ale prináša benefity diskutované nižšie v častiach o bezpečnosti a transparentnosti.

Rovnako tento systém cenotvorby prináša výhody v podobe transparentnosti pre verejné inštitúcie a daňový systém. Platforma Uber zaznamenáva všetky jazdy, ich trasy a ceny. Cez Uber sa tak nedá odviezť „bez bločka“.

2.1.3 Vynucovanie

Podľa zákona č. 56/2012 Z. z. o cestnej doprave je vodič taxíka povinný umožniť cestujúcemu pohľad na displej taxametra počas jazdy od nastúpenia až po vystúpenie a uskutočniť prepravu po najkratšej trase, ktorú umožňuje dopravná situácia, resp. inú trasu prepravy môže použiť len so súhlasom cestujúceho alebo na jeho návrh. Taktiež taxikári musia absolvovať mnohé skúšky a vyšetrenia, ktoré majú dokázať ich odbornú, zdravotnú a psychologickú pripravenosť viesť taxík.

Pre získanie odbornej spôsobilosti musí taxikár absolvovať špeciálnu skúšku (písomná, ústna a prípadová štúdia), kde sa kladú otázky typu „čo je to akcia?“ (cenný papier), „čo je to základné imanie“ alebo „čo je to taxislužba“ a „aká je maximálna povolená rýchlosť v obci na Ukrajine“. Obdobne aj psychotesty zahŕňajú napr. testovanie reflexov pomocou stláčania klávesnice, keď sa na monitore objaví určitý objekt. Po úspešnom absolvovaní týchto testov a skúšok získa vodič preukaz vodiča taxislužby. Okrem toho je nevyhnutnou podmienkou na získanie preukazu vek 21 rokov, byť tri roky držiteľom vodičského preukazu a byť bezúhonný. Navyše, vodič taxíka musí mať tiež tzv. poistenie sedadiel, čiže poistenie zodpovednosti za škodu, ktorú majiteľ vozidla spôsobí počas prepravy cestujúcemu.

V prípade akéhokoľvek porušenia povinnosti (či už nemá v poriadku všetky dokumenty alebo poskytuje nebezpečnú službu či službu, ktorá nezodpovedá požiadavkám zo zákona) sa taxikár vystavuje možnosti byť

potrestaný dopravným správnym orgánom, ktorý mu uloží pokutu od 100 eur do 15 000 eur, alebo ďalšími kontrolnými orgánmi ako policajné orgány, colné orgány, inšpektoráty práce, atď.¹⁶

Uber na druhej strane využíva na vytváranie dôvery oboch strán kontraktu a vynucovanie dohodnutých pravidiel alternatívne mechanizmy. Tieto mechanizmy následne tlačia na zabezpečovanie kvality a bezpečnosti poskytovanej služby.

V prvom rade sú to vlastné podmienky vstupu na platformu. Obdobne ako v prípade taxikárov aj Uber vyžaduje od vodiča minimálne 21 rokov, tri roky skúseností s jazdením, bezúhonnosť (okrem trestného činu neplatenia výživného)¹⁷ a výpis z evidenčnej karty vodiča. Rovnako sú kladené požiadavky na automobil, ktoré má Uber ešte prísnejšie, než vyžaduje zákon od taxislužieb. Taxikár nemôže mať auto staršie ako osem rokov v deň uvedenia do prevádzky. Pričom koncesia sa obnovuje každých 10 rokov. Auto taxikára tak môže mať až 18 rokov. Pri Uberi je stanovená maximálna doba na úrovni 15 rokov počas používania auta na platforme.

V druhom rade sú to obojstranné mechanizmy hodnotenia a spätnej väzby. Uber umožňuje obom stranám kontraktu navzájom zhodnotiť to, ako boli spokojní so službou vodiča, resp. správaním sa pasažiera. Takéto mechanizmy vytvárajú hneď dvojaký tlak na poskytovanie kvalitnej a bezpečnej služby:

- 1) *Ex ante* sú strany kontraktu motivované vyhl'adávať a vstupovať do kontraktu so stranou, ktorá má dobré hodnotenie, a teda v minulosti sa správala podľa očakávaní. Resp. budú z platformy vyradení vodiči a pasažieri so zlou reputáciou (nízkym počtom hviezdíčiek).
- 2) Následne sú strany počas kontraktu motivované dodržiavať pravidlá platformy a vyhýbať sa nevhodnému správaniu, keďže nechcú dostať ex post zlé hodnotenie. Takto možnosť hodnotenia vytvára tlak na dobré správanie a vedie k celkovej spokojnosti pasažierov a vodičov so správaním tých druhých.

Taktiež každý účastník platformy Uber sa pri vstupe musí zaregistrovať, identifikovať a vložiť informácie o svojej platobnej karte. Takto má Uber možnosť nielen spraviť screening toho, koho vpustiť a koho nepustiť na platformu a následne kontrolovať správanie sa účastníkov, ale navyše okamžite vyhodnotiť, kde nastal problém a identifikovať človeka zaň zodpovedného.

Bezpečnosť je ďalej zabezpečovaná už dvoma spomínanými technológiami: GPS a bezhotovostné platby. Vďaka GPS vie Uber (ale aj pasažier a vodič) vždy doložiť, či nedošlo k porušeniu dohodnutej alebo najkratšej trasy. A vďaka bezhotovostným platbám odpadá riziko pre vodičov, že budú prepadnutí s cieľom ich okradnúť – čo je problém pri klasickej taxislužbe privolanej na zamávanie.

Uber taktiež poskytuje svoje vlastné poistenie pre vodičov, ktorí sú tak poistení na jeden milión dolárov, na krytie zodpovednosti za možné škody spôsobené prevádzkou automobilu tretím stranám, na jeden milión dolárov pri možných telesných poraneniach posádky zdieľaného automobilu pri havárii a poistenie do 100 000 dolárov na vedenie vozidla bez zákazníka, ale so zapnutou aplikáciou. Okrem toho všetkého musí mať, samozrejme, vodič povinné zmluvné poistenie. Plus pre vodičov a zákazníkov poskytuje Uber non-stop podporu v slovenskom a českom jazyku, kde tím podpory odpovedá a rieši akékoľvek problémy.

Všetky tieto mechanizmy a pravidlá platformy Uber zvyšujú bezpečnosť a kvalitu služby pre obe strany: vodičov aj pasažierov. Týmto spôsobom tak platforma znižuje náklady na vytváranie *ex ante* dôvery medzi oboma stranami kontraktu a zároveň náklady na ex post dodržiavanie kontraktu.

Tieto výhody vyplývajú z používania internetovej platformy objednávaní služieb, a teda aj klasickej taxislužby, ktoré podobné aplikácie zavedú, môžu z nich profitovať. Samotný telefonický dispečing je z pohľadu spätnej väzby medzikrokom k tejto efektívnejšej forme. Rozdiel je len v tom, že v Uberi musia aplikáciu použiť všetci užívatelia, taxislužbe naďalej ostáva možnosť zákazníka na zamávanie.

2.2 Poskytovatelia služieb (vodiči Uberu a taxislužieb)

Jeden z najväčších rozdielov medzi biznis modelom platformy zdieľanej ekonomiky v oblasti prepravy a klasickými taxislužbami je na strane ponuky. Teda na strane poskytovateľov. Uber na Slovensku je toho dobrým príkladom. V tejto časti sa bližšie pozrieme na charakter práce vykonávanej na platforme a porovnáme to s klasickými taxislužbami. Rozdiel je predovšetkým vo flexibilita práce, v doplnkovosti zárobku, v jedinečnom algoritme pri párovaní ponuky a dopytu a v dynamickom prispôbovaní ponuky zmenám na trhu. V tejto časti bližšie rozoberieme tieto rozdiely a pozrieme sa na vplyv a zmeny, ktoré Uber svojim príchodom priniesol.

2.2.1 Flexibilita na troch úrovniach

Hlavný rozdiel medzi vodičmi Uberu a klasickými taxislužbami je flexibilita. Táto flexibilita má viacero typov. Je to flexibilita v nábore nových vodičov, flexibilita ponuky v reálnom čase a flexibilita už registrovaných vodičov, ktorí sa voľne rozhodujú o tom, koľko hodín do týždňa odpracujú, v ktoré dni a navyše sa môžu dokonca rozhodovať aj na hodinovej báze – či nasledujúcich 10 minút budú jazdiť alebo nie. Pozrieme sa teraz na jednotlivé úrovne.

Flexibilita pri nábore nových vodičov

Získať všetky potrebné náležitosti na vykonávanie taxislužby je proces trvajúci niekoľko mesiacov a stojí stovky eur. Ako sme už písali vyššie, potenciálny taxikár musí byť držiteľom preukazu vodiča taxislužby. Na to musí absolvovať sériu testov a vyšetrení. Tento proces je tak pomerne nákladný – či už časovo alebo finančne. To odrádza značnú časť potenciálnej ponuky (poskytovateľov) od toho, aby vôbec vstúpila na trh s osobnou prepravou.

Okrem toho, počet udelených licencií je umelo obmedzovaný. Skúšky odbornej spôsobilosti sa spravidla uskutočňujú každý štvrtok a v rámci jednej skúšky ju môže absolvovať len 50 ľudí (ojedinele v prípade veľkého záujmu existuje možnosť usporiadať skúšku aj častejšie). Navyše sa za tieto skúšky na licencie platí až na mieste, takže sa na skúšku môžu prihlásiť aj ľudia, ktorí tam neskôr z rôznych dôvodov neprídu.

Celkové náklady na získanie povolení a vykonanie skúšok sú nasledovné:

- Prihláška na vykonanie skúšok odbornej spôsobilosti v Bratislave stojí 50 eur.¹⁸
- Ak si nie je potenciálny vodič istý svojimi vedomosťami, je odporúčané sa prihlásiť na kurz, ktorý ho na skúšky pripraví. Jeho cena sa pohybuje okolo 140 eur.¹⁹
- Ak úspešne vykoná skúšku, môže požiadať o vydanie osvedčenia o odbornej spôsobilosti v cene 10 eur.²⁰
- Potom musí absolvovať psychotesty, ktorý cena sa pohybuje od 60 eur do 80 eur.²¹
- Následne potenciálny taxikár požiada o vydanie preukazu vodiča vozidla taxislužby za 50 eur.²²
- Získa doklad preukazujúci finančnú spôsobilosť (min. 1 000 eur na jedno vozidlo).
- Označí svoje vozidlo obchodným menom dopravcu a nápisom TAXI (na streche transparent) na obidvoch predných dverách aj s telefónnym číslom objednávkovej služby, čoho náklady sú okolo 80 eur.²³
- Následne zabuduje do svojho auta prepravný poriadok a taxameter na viditeľnom mieste, ktorého cena sa pohybuje okolo 400 eur.²⁴
- Taktiež je potrebné mať stanovište pre vozidlo a miesto na garážovanie alebo odstavenie vozidla mimo času poskytovania prepravných služieb. Cena prenájmu týchto miest sa ťažko odhaduje, pretože závisí od lokality.
- A na záver musí potenciálny taxikár požiadať o vydanie koncesie, čoho poplatok je 30 eur.²⁵

Náklady ďalej navyšujú požiadavky na vozidlo potenciálneho taxikára, ktoré musí podstupovať každý rok kontrolu STK a EK (50 eur) plus taxík musí byť poistený pre prípad zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou vozidiel osobnej taxislužby a činnosťou osádok vozidiel voči cestujúcim, prepravovaným veciam a tretím osobám (približne 120 eur ročne).

Celkové vstupné náklady sa tak vyšplhajú do výšky takmer 1 000 eur a následne ročné náklady sú vo výške približne 200 eur (bez započítania prenájmu miesta na státie a odstavenie). To sú náklady, ktoré v prvom rade zvyšujú bariéry vstupu do odvetvia.

V ekonómii dnes existuje pomerne silný konsenzus, že takéto licencovanie a s ním spojené náklady predstavuje prekážky vstupu do odvetvia, a tým vytvára rentu (vyšší zisk než by bol na konkurenčnom trhu) pre etablovaných poskytovateľov.²⁶ Okrem toho však licencovanie zhoršuje flexibilitu ponuky, ktorá tak nemôže pružne reagovať na zmeny dopytu. Výsledkom sú vyššie ceny a menej dostupná služba pre zákazníkov, predovšetkým v čase dopravných špičiek a vyššieho dopytu.

Naopak, v prípade Uberu je postup plnenia podmienok a získavania povolenia oveľa flexibilnejší. Stať sa vodičom je prakticky možné v priebehu jedného dňa a zaberie maximálne niekoľko hodín. Postup sa skladá z troch krokov:

- 1) *Registrovanie osoby (vyplnenie mena, e-mailu, telefónneho čísla a hesla).*
- 2) *Registrovanie automobilu (počet dverí, vek, značka a EČV).*
- 3) *Online nahranie dokumentov (občiansky, vodičský a technický preukaz, STK a EK, PZP, výpisy karty vodiča a registra trestov a zelenú kartu).*

Uber tak pomáha vstúpiť na prepravný trh ľuďom, ktorí by za iných okolností nemali možnosti (časové ani finančné) získať licenciu taxikára. Zjednodušením vstupu do odvetvia tak otvára priestor pre väčšiu konkurenciu – čo ocenia zákazníci, a zároveň možnosť privyrobiť si pre väčší okruh ľudí – čo ocenia nezamestnaní, študenti, matky na materskej dovolenke, mladí a starí ľudia, atď. Pritom je však potrebné znova poznamenať, že aj napriek jednoduchému vstupu na platformu sa zdá, že zákazníci Uberu sú spokojní so zabezpečovanou kvalitou a bezpečnosťou služby.

Flexibilita existujúcej ponuky a dynamická cenotvorba

Flexibilitu zvyšuje aj dynamický systém vytvárania ceny, ktorý bol spomínaný vyššie. Tento systém umožňuje prostredníctvom online prispôsobovania ceny aktuálnej ponuke a dopytu v určitom mieste a v reálnom čase, aby bol Uber lepšie dostupný ako klasické taxíky, napr. keď sa zhorší počasie.²⁷ Tzv. surge pricing (dočasné zvýšenie ceny) má tak dva efekty:

- 1) na jednej strane pomáha zvyšovať ponuku dostupných už registrovaných vodičov, ktorých počet má tendenciu vzrásť, keď rastie odmena. Uber poskytuje informačný servis svojim vodičom o oblastiach a časoch, keď si môžu viac a ľahšie privyrobiť, znižuje tak informačnú asymetriu medzi dopytom a ponukou v oblasti prepravy.
- 2) na druhej strane pomáha efektívnejšie alokovať dopyt po preprave. Zvýšená cena znamená, že službu využije len ten zákazník, ktorého potreba sa odviezť je dostatočne intenzívna, a naopak, zákazníci s menej naliehavou potrebou si zvolia nejakú inú náhradu (napr. MHD alebo zrušia plánovanú cestu).

Na dôležitosť dynamickej cenotvorby poukázala štúdia *The Effects of Uber's Surge Pricing: A Case Study* (2015) ekonómov Jonathan Hall, Cory Kendrick a Chris Nosko. Na Nový rok 2014 v New Yorku prestal Uberu pre technické problémy fungovať na 26 minút algoritmus dynamickej cenotvorby. Vznikol tak „prirodzený experiment“, ktorý umožnil ekonómom pozrieť sa na to, čo sa stalo s ponukou a dopytom, keď „zamrzla“ cena.

Pred technickým problémom bola miera plnenia požiadaviek na jazdu od zákazníkov 100 %. Každý zákazník sa dostal tam, kam potreboval. Keď sa však algoritmus pokazil a cena automaticky klesla na minimum, klesla táto miera pod 25 %. Zákazníci v New Yorku tak na chvíľu zažili statický prístup k tvorbe ceny a s ním čakanie v radoch na odvoz.

To, čo klasickým taxislužbám chýba, je „prepravná likvidita“. Taxislužby by mohli v prípade vhodných podmienok povolať aktuálne oddychujúcich vodičov, ale nemôžu ich motivovať vyšším zárobkom, lebo cenu meniť nemôžu. Voľných vodičov je navyše podstatne menej ako v prípade Uberu. Ako ukážeme ďalej, potvrdzuje to aj fakt, že vodiči Uberu jazdia len niekoľko hodín do týždňa (takmer polovica vodičov do 10 hodín) a zároveň, že pasažieri využívajú Uber predovšetkým v čase vysokého dopytu (cez víkend a najmä večer).²⁸

Flexibilita pre samotných vodičov

V rámci platformy Uber získavajú jedinečnú flexibilitu aj samotní vodiči. Tí sa môžu rozhodovať, koľko hodín do týždňa budú jazdiť, v ktoré dni budú jazdiť a svoje rozhodnutie môžu prehodnocovať v reálnom čase.

Práve tento posledný typ flexibility rozhodovania sa v reálnom čase skúmali nedávno ekonómovia Keith Chen a kol. (2017) v štúdiu *The Value of Flexible Work: Evidence from Uber Drivers*.²⁹ Na základe rozsiahlych údajov z platformy Uber (197 517 vodičov, ktorí najzdili 102 280 904 hodín), ekonómovia odhadli rezervačnú mzdu jednotlivých vodičov a ich „podnikateľský prebytok“ (teda rozdiel medzi skutočne vyplatenou a rezervačnou mzdou – mzdou, pod ktorou by nešli pracovať). Následne odhadli hodnotu flexibility, ktorá umožňuje vodičom v rámci Uberu v reálnom čase meniť svoje rozhodnutie o pracovaní/nepracovaní.

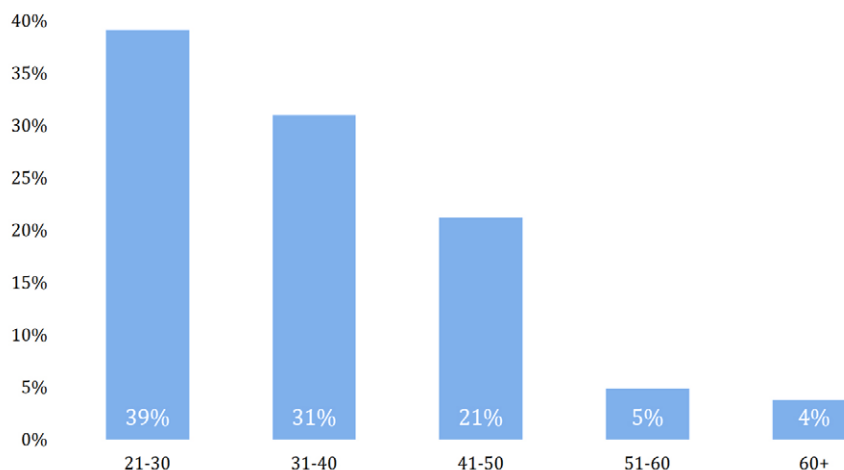
Záverom štúdie je, že vodiči profitujú z flexibility v reálnom čase a vďaka nej dosahujú až dvojnásobný „podnikateľský prebytok“, oproti tomu, čo by získali, keby za rovnakú mzdu pracovali v menej flexibilnej práci. Následne porovnali prebytok vodičov Uberu so zamestnaním v klasickej taxislužbe. (Ne)flexibilita taxikárov by znížila podnikateľský prebytok vodičov Uberu až na 1/8.

2.2.2 Kto je vodičom Uberu?

V tejto časti sa bližšie pozrieme, kto sú vodiči Uberu na Slovensku. Využijeme na to prieskum, ktorý sa uskutočnil medzi vodičmi v prvom štvrtroku 2016 a ktorý vyplnilo 184 vodičov. Väčšina vodičov Uberu v Bratislave, ktorí vyplnili dotazník, boli muži (92,3 %). Podľa údajov z platformy Uber bol počet vodičov v Bratislave, ktorí na platforme počas jedného mesiaca uskutočnili štyri a viac jazd, približne 650. Ich priemerné hodnotenie bolo 4,83 hviezdíček z 5. A priemerná dĺžka jazdy uskutočnená vodičmi na platforme bola 6,36 km. V priemere si mediánový vodič privyrobil v roku 2016 7,5 eura za hodinu v hrubom. Tento zárobok vzrástol na 8,9 eura na hodinu v roku 2017.

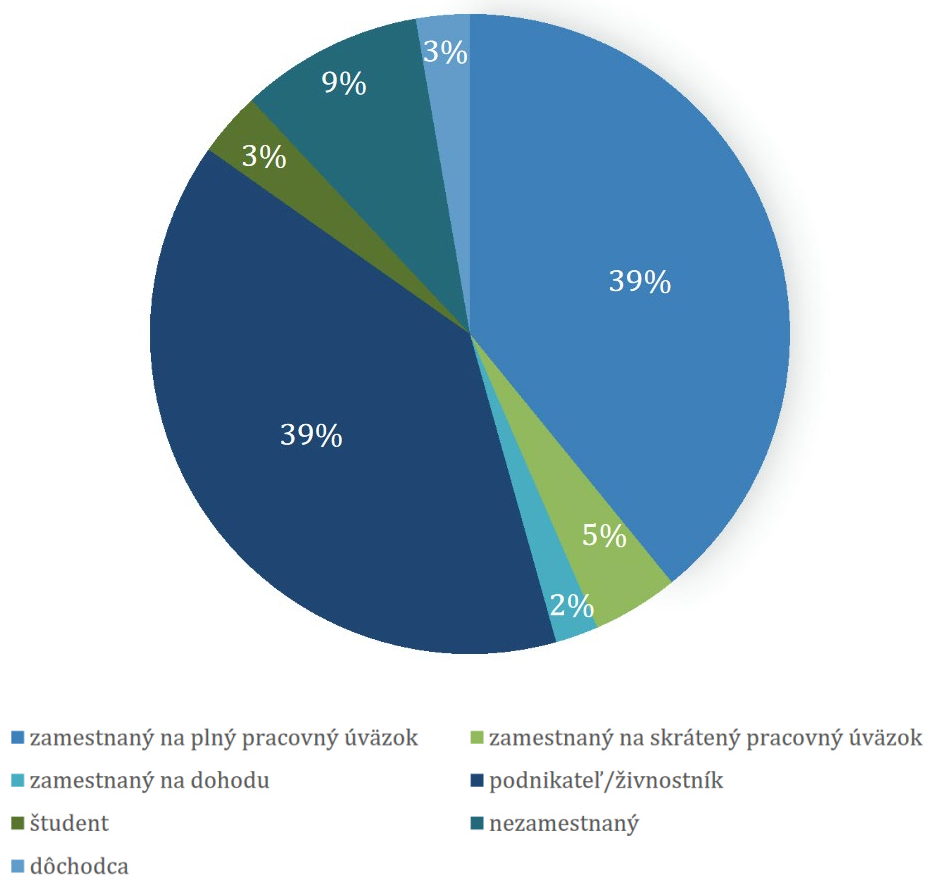
Väčšinu vodičov tvorili mladí ľudia vo veku od 21 do 30 rokov (39,1 %) a ľudia od 31 do 40 rokov (31 %). Zaujímavé však je, že sa na platforme medzi vodičmi našli aj starší ľudia v dôchodkovom veku (3,8 %).

Vek vodičov platformy Uber

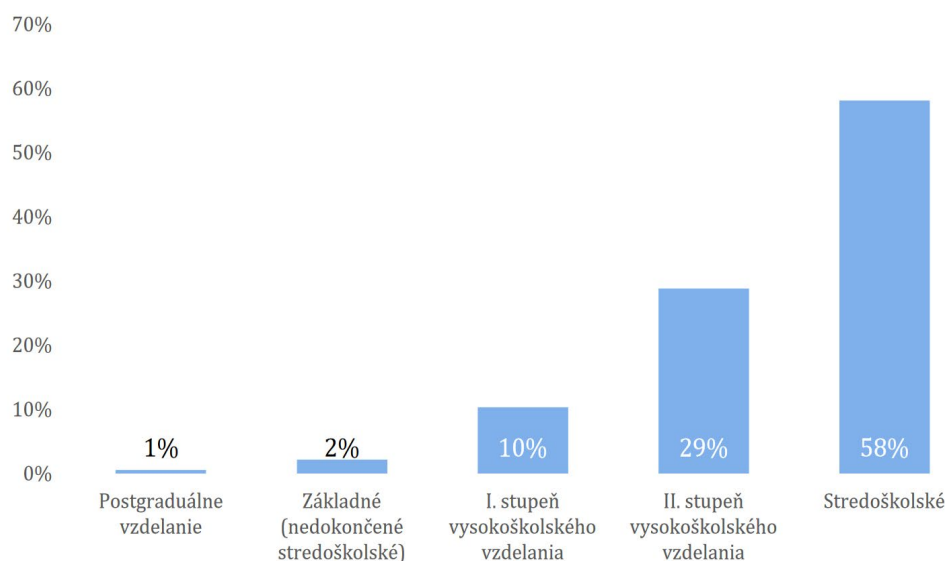


Respondenti taktiež odpovedali na to, čo robili pred začiatkom spolupráce s Uberom. Dve najväčšie časti tvorili pracujúce skupiny: zamestnanci a podnikatelia/živnostníci (obe skupiny po 39,1 %). Teda je zrejmé, že Uber naozaj pomohol rozšíriť ponuku vodičov o ľudí, ktorí by za normálnych okolností len ťažšie získavali všetky povolenia a licencie potrebné na vykonávanie taxislužby. Okrem toho na platforme tvoria ďalšiu časť nezamestnaní (9,2 %) a dôchodcovia a študenti (6 %) spolu. Tieto kategórie ľudí sú často vystavené finančným výkyvom v príjme a práve Uber im svojou flexibilitou umožňuje tieto výkyvy vyrovnávať.³⁰

Vodič pred začatím spolupráce s Uber bol



Stupeň dosiahnutého vzdelania

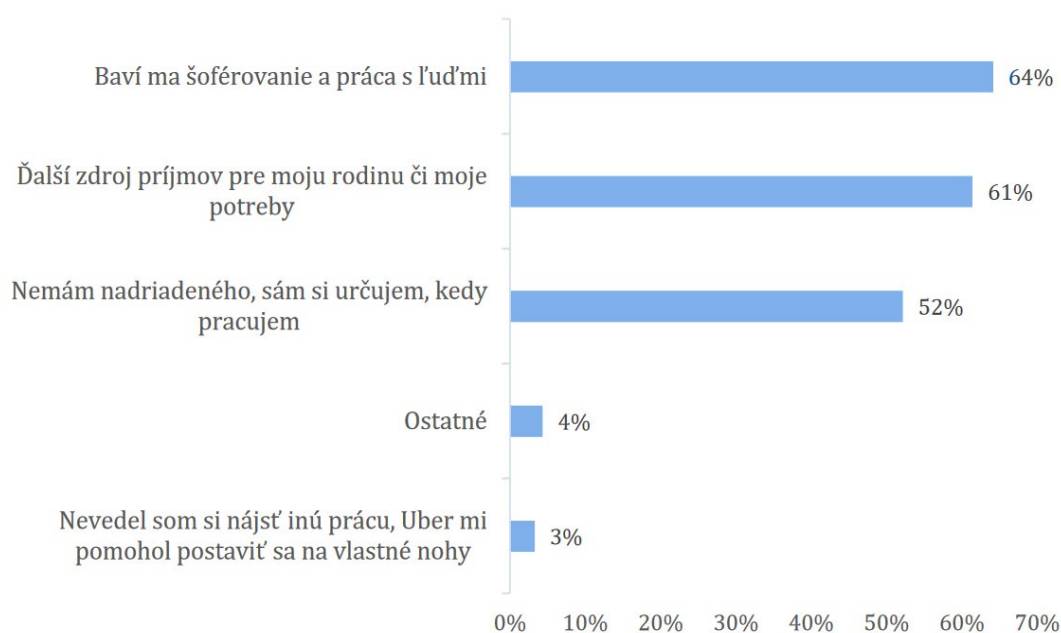


2.2.3 Prečo, koľko a ako využívajú vodiči Uber

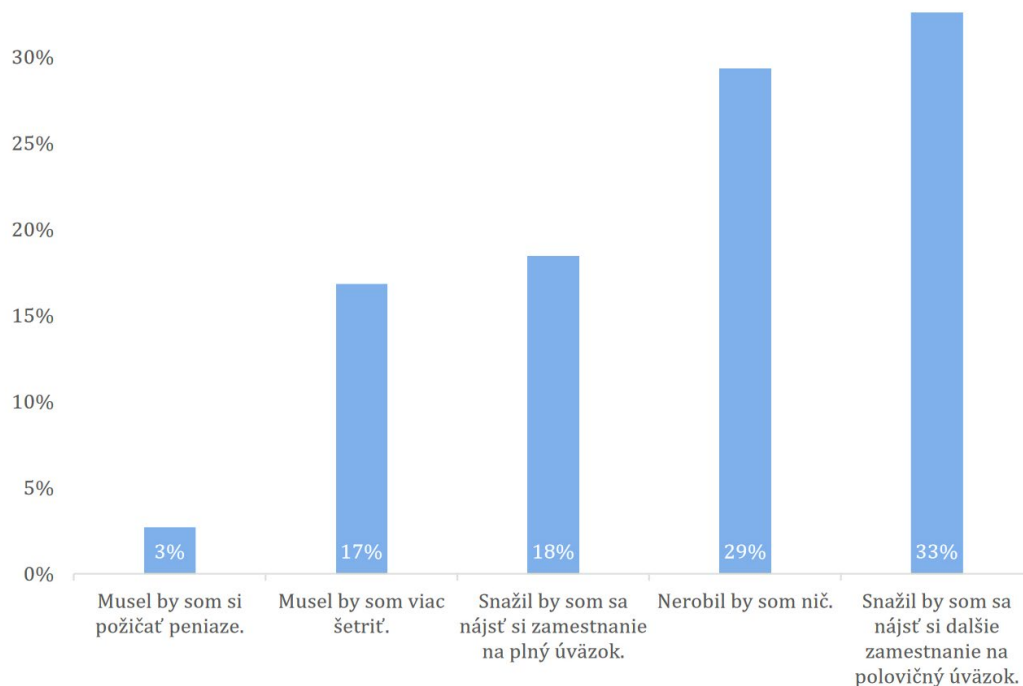
Viac ako polovica vodičov sa pridala k Uberu z dôvodu, že ich baví šoférovanie a práca s ľuďmi (64,1 %), a z dôvodu, že potrebovali dodatočný príjem pre rodinu alebo potreby (61,4 %). Okrem toho bol ešte dôležitý dôvod to, že vodiči Uberu nemajú nadriadeného a sami si určujú, kedy a koľko pracujú (52,2 %).³¹

Takmer polovica vodičov Uberu by v prípade, že nemôžu jazdiť, ostala pasívnymi z pohľadu získavania dodatočných príjmov. Buď by nerobili nič (29 %) alebo by viac šetrili (17 %). Presne tretina vodičov by sa rozhodla nájsť si iné zamestnanie na polovičný úväzok (33 %) a len najmenšia časť (18 %) by sa rozhodla nájsť si iné zamestnanie na plný úväzok. Teda Uber naozaj poskytuje príležitosť pre ľudí si privyrobiť zdieľaním svojho voľného času a auta.

Prečo vodiči pracujú pre Uber?

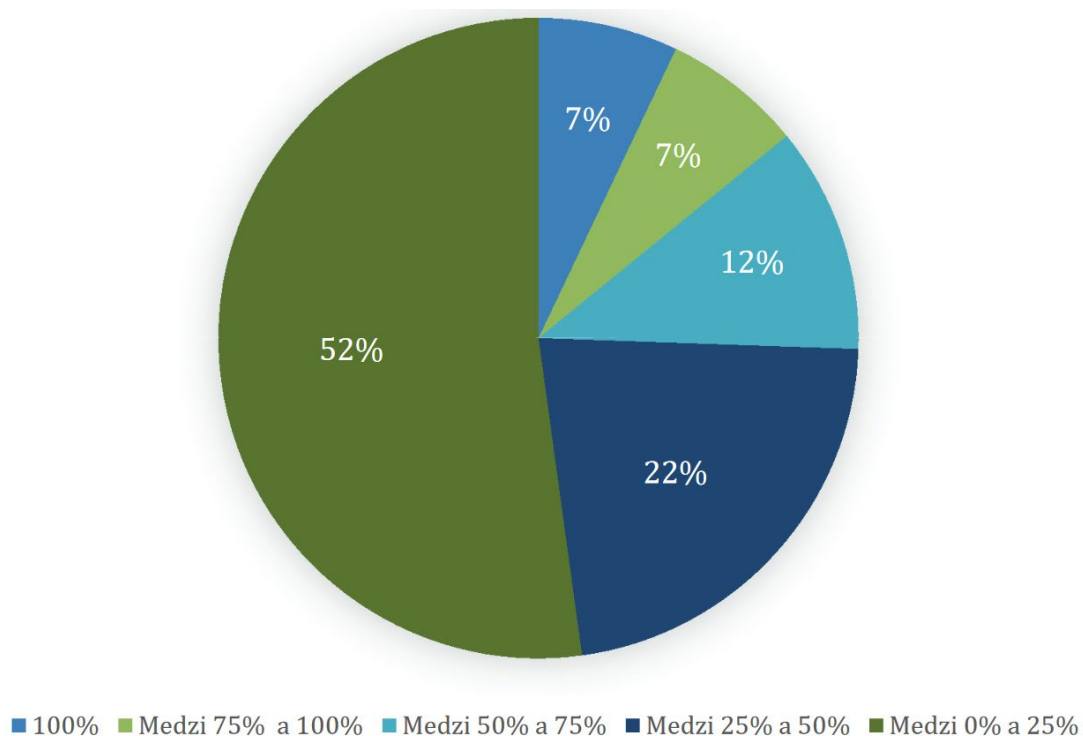


Čo by vodiči robili, keby nebola možnosť jazdiť pre Uber?



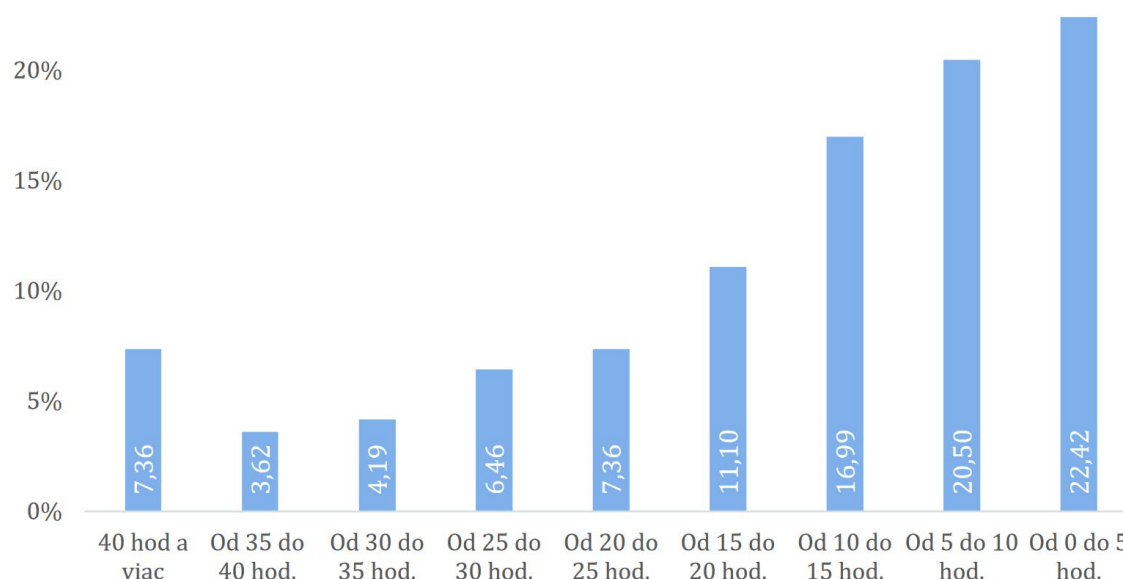
Pre väčšinu vodičov Uberu predstavuje ich príjem z jazdenia len malú časť celkového príjmu. Pre viac ako polovicu ľudí (52 %) predstavuje príjem z používania Uberu len 0 až 25 % celkových príjmov. Približne ďalšia štvrtina ľudí si privyrobí od 25 do 50 %. Len 7 % ľudí sa spolieha na prácu na platforme Uber ako na hlavný zdroj príjmov.

Aký podiel z príjmov predstavuje príjem z používania Uberu?



Tomu zodpovedá aj distribúcia vodičov Uberu podľa odpracovaných hodín do týždňa. Najväčšia časť vodičov jazdí menej ako päť hodín do týždňa (22,4 %). 20,5 % vodičov jazdí len päť až 10 hodín do týždňa. Len 7 % vodičov jazdí plných 40 hodín (alebo viac) do týždňa.

Distribúcia vodičov Uberu podľa odpracovaných hodín do týždňa (v %).



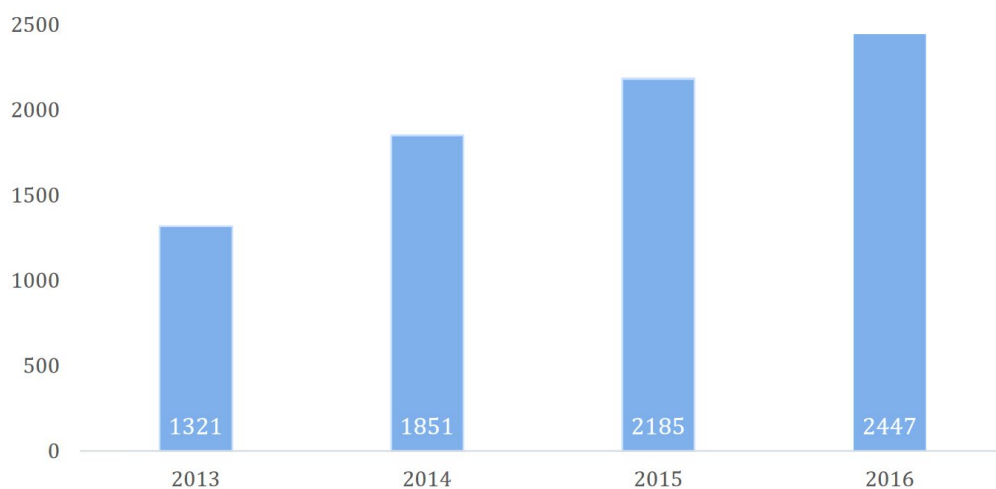
2.2.4 Vplyv zdieľanej ekonomiky na tradičných poskytovateľov osobnej prepravy

Platformy zdieľanej ekonomiky ako Uber predstavujú potenciálnu konkurenciu tradičným taxislužbám. To je koniec koncov aj dôvod, prečo sa taxikári obracajú na verejné inštitúcie, aby ochránili ich rentu plynúcu z obmedzeného vstupu do odvetvia a zakázali (resp. v legislatíve nepovolili) fungovanie ich konkurentov v podobe zdieľanej ekonomiky.

Tradiční poskytovatelia však do určitej miery nadhodnocujú negatívny vplyv zdieľanej ekonomiky na ich odvetvie. Platformy ako Uber totižto nie len pasívne preberajú zákazníkov tradičných poskytovateľov, ale aktívne vytvárajú nový dopyt v podobe zákazníkov, ktorí by inak služby taxikárov nevyužili. Charakteristikám pasažierov sa bližšie venujeme v nasledujúcej časti, kde sa pozrieme na to, kto a prečo sú pasažieri Uberu. V tejto časti sa bližšie pozrieme na dostupné údaje o vývoji tržieb a počte klasických taxikárov v Bratislavskom kraji.

Počet udelených licencií pre taxikárov v Bratislavskom kraji medzi rokmi 2013 a 2016 rástol. Kým v roku 2013 ich bolo udelených 1 321, v roku 2016 ich už bolo 2 447. Tento rast sa nezastavil ani v rokoch 2015 a 2016, keď vstúpil do Bratislavy Uber. Medzi rokmi 2015 a 2016 narástol počet licencií o 12 % (z 2 185 na spomínaných 2447).

Počet vydaných licencií taxikárov v Bratislavskom kraji

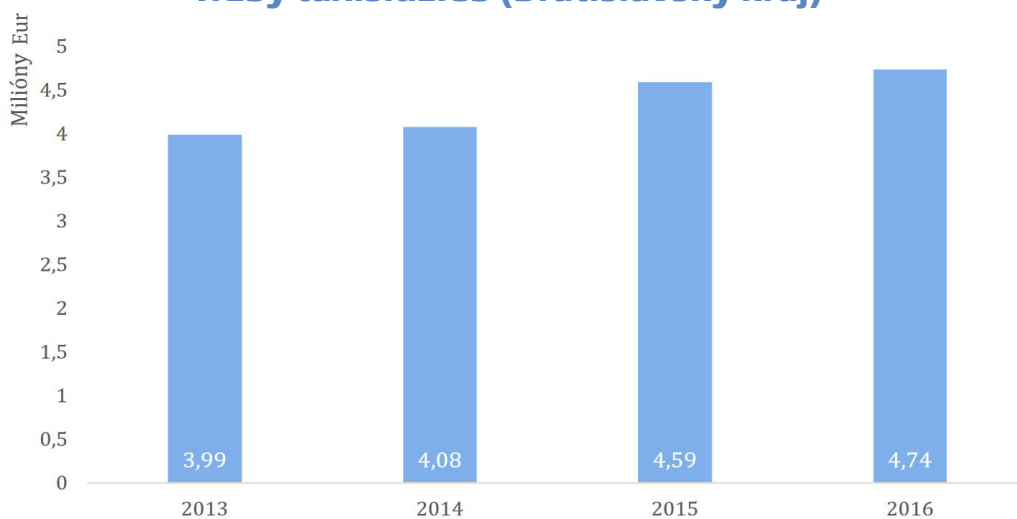


Zdroj: Ministerstvo dopravy SR

Tržby taxikárskych spoločností porovnáme medzi rokmi 2013 až 2016, za ktoré máme dostupné (takmer) kompletne údaje. Tržby taxikárov živnostníkov nie sú dostupné.³²

Medzi rokmi 2013 a 2014 vzrástli tržby taxikárskym spoločnostiam v Bratislavskom kraji z 3,99 mil. eur na 4,08 mil. eur. Teda o takmer 90 000 eur. V nasledujúcom roku medzi rokmi 2014 a 2015 vzrástli tržby z 4,08 mil. eur na 4,59 mil. eur. Teda o 510 000 eur. Pritom už počas druhej polovice roku 2015 pôsobil v Bratislave Uber. Samozrejme, z týchto údajov nie je možné jednoducho povedať, či by tržby taxikárov nerástli ešte rýchlejšie, keby Uber do Bratislavy neprišiel. Tieto údaje by však mali minimálne poukázať na to, že príchod Uberu nepriniesol so sebou automaticky čistý pokles tržieb pre taxislužby. V roku 2015 bol totižto opak pravdou a tržby narástli rýchlejšie ako v predchádzajúcom roku. V nasledujúcom roku 2016 vzrástli tržby z 4,59 mil. eur na 4,73 mil. eur. Teda o 146 000 eur.

Tržby taxislužieb (Bratislavský kraj)



Zdroj: Finstat.sk

Z vývoja počtu vydaných taxikárskych licencií v Bratislavskom kraji a rastúcich tržieb taxikárskych spoločností je zrejmé, že príchod zdieľanej ekonomiky nemal výrazne negatívny dopad na tieto spoločnosti. Naopak celkový trh rastie. Celkový počet jazd na platforme Uber vzrástol medziročne až o 230 %. V ďalších rokoch tak môžeme očakávať nárast dôležitosti prepravy cez platformy zdieľanej ekonomiky. Okrem toho z dostupných údajov vyplýva, že „celkový koláč“ osobnej prepravy v čase rastie.

Okrem vplyvu Uberu na počty a tržby taxislužieb môžeme na základe zahraničných skúseností hovoriť aj o jeho vplyve na správanie sa a kvalitu taxikárov. V prvom rade je to samotný nápad vytvoriť aplikáciu prepájajúcu vodičov s pasažiermi, ktorý odkopírovali taxikárske spoločnosti. Napr. v Austrálii po príchode Uberu vznikli spoločnosti ako goChatch alebo Ingogo, ktoré pomocou aplikácií zefektívnili fungovanie klasických taxislužieb. Rovnako aj na Slovensku sa taxikári inšpirovali zahraničnými platformami a počas posledných rokov sa objavili dve taxikárske aplikácie: Hopin a Liftago. Tieto aplikácie pre taxikárov taktiež využívajú mechanizmy spätnej väzby a reputácie podobne ako Uber a majú možnosť platiť kreditnou kartou. V oblasti prepravy tak existuje pomerne silná konkurencia, kde vedľa seba fungujú klasickí taxikári, taxikárske aplikácie a platformy zdieľanej ekonomiky (Uber a Taxify).

Toto však nie je jediný kanál, ako Uber pozitívne ovplyvňuje správanie sa klasických taxislužieb. Ekonóm Scott Wallsten v štúdií *The Competitive Effects of the Sharing Economy: How is Uber Changing Taxis?*³³ ukázal na údajoch z rôznych amerických miest, že tam, kam prišiel Uber, sa začali taxikári lepšie správať k svojim zákazníkom, poklesli sťažnosti na kvalitu interiéru taxíkov a odrazu začali fungovať platobné terminály na kreditné karty.

2.2.5 Zdaňovanie poskytovateľov služieb

O zdanení zdieľanej ekonomiky panuje množstvo mýtov. Zdieľaná ekonomika však ako každá iná časť hospodárstva spadá pod existujúce daňové zákony. Preto neexistuje dôvod, prečo by aj príjem z nej spadajúci pod zákon o dani z príjmov nemal byť zdanený. Platforma Uber dokonca vyžaduje od všetkých svojich vodičov, aby mali založenú živnosť alebo inú formu podnikania.

Všetci vodiči Uberu potom majú podľa platných zákonov platiť dane ako všetci ostatní podnikatelia v SR. To znamená platiť: zdravotné a sociálne poistenie, daň z príjmu, DPH a, samozrejme, aj spotrebnú daň z palív. To, že dane platia, potvrdil aj minister financií SR Peter Kažimír.³⁴ Platformy zdieľanej ekonomiky tak prinášajú aj daňové výnosy pre verejnú správu.

V iných štátoch, kde pristupujú politici k zdieľanej ekonomike ako k príležitosti, sa verejné inštitúcie navyše rozhodli usporiadať stretnutia so zástupcami Uberu a navrhnuť inovatívny systém zaznamenávania a platenia daní z činnosti realizovaných na platformách zdieľanej ekonomiky.

Napr. v Estónsku na konci roku 2015 vytvorila estónska daňová správa s Uberom spoločnú komisiu. Jej cieľom bolo analyzovať možné synergické efekty z prepojenia bezhotovostných platobných systémov Uberu a daňových systémov v Estónsku. Pracovná skupina analyzovala nástroje ako dosiahnuť nový a efektívny systém zdaňovania v kontexte nových technológií zdieľanej ekonomiky.

Výsledný systém by mal v Estónsku postupovať v nasledujúcich krokoch:

- Potenciálny platca daní (vodič Uberu) bude identifikovaný na základe ID v jeho mobilnej aplikácii.
- Podmienky v tejto aplikácii budú zahŕňať povolenie pre daňový úrad na čerpanie údajov o vodičovi (či má splnené všetky právne náležitosti) a jeho jazdách (aké boli jeho tržby).
- Tieto údaje budú následne spárované s celkovými daňovo-odvodovými záväzkami vodiča.³⁵

Úspešná spolupráca tak vytvára možnosť transparentného systému, kde neexistuje niečo ako daňové úniky, nezapnutý taxameter alebo platba „na ruku“.

Pritom je potrebné si uvedomiť, že spoločnosť Uber je len jedna a tá istá vo všetkých krajinách. To, čo sa líši naprieč krajinami, sú rôzne vlády, ktoré rôzne pristupujú k aktivitám Uberu a platformám zdieľanej ekonomiky vo všeobecnosti. Platenie daní tak nie je principiálny problém zdieľanej ekonomiky alebo vodičov spoločnosti Uber. Ide skôr o problém iniciatívy zo strany verejných inštitúcií.

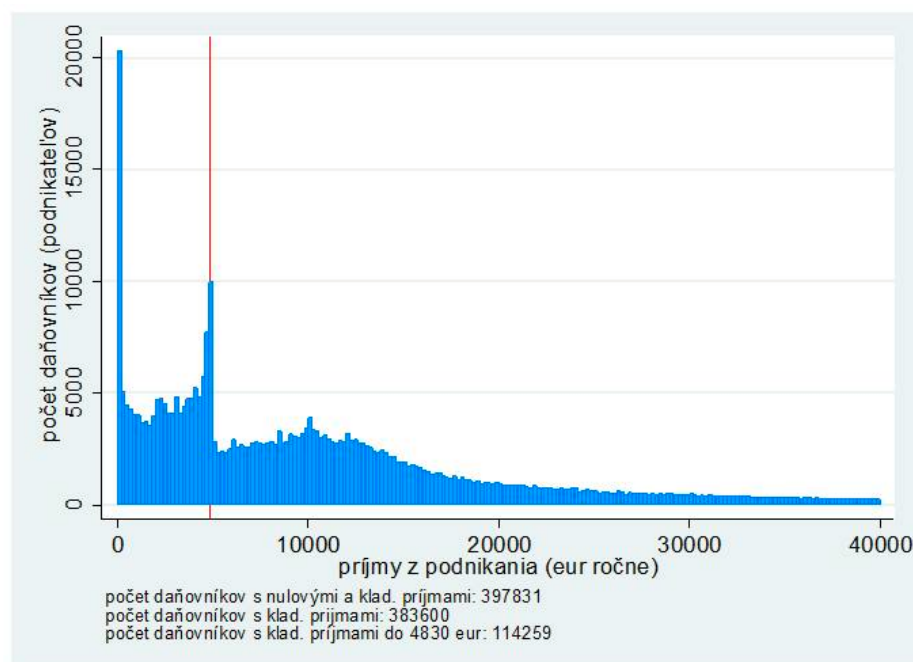
2.2.6 Vysoké hraničné zdanenie občasnej práce

Naopak, skutočným problémom pre zdieľanú ekonomiku v prípade SR sú vysoké hraničné náklady zdanenia. Teda to, koľko nových daní navyše zaplatí vodič a koľko nových povinností mu vznikne, ak sa rozhodne si privyrobiť cez zdieľanú ekonomiku viac ako 456 eur mesačne. To je hranica, pri ktorej prekročí vodičov hrubý ročný príjem 5 472 eur, a ďalší rok mu vznikne povinnosť platiť minimálne sociálne odvody vo výške 151,16 eura (prepočty za rok 2018). Okrem toho musí vodič od prvého mesiaca svojej činnosti platiť minimálne zdravotné odvody vo výške 63,84 eura.

Z ekonomického pohľadu vytvára takýto spôsob zdaňovania občasných vodičov zdieľanej ekonomiky priestor pre neefektívnosť. Ekonomickým žargónom – stratu mŕtvej váhy. Takéto nastavenie odvodov totižto silno motivuje vodičov, aby okamžite prestali jazdiť a zarábať v momente, keď ich mesačné hrubé príjmy majú prekročiť spomínaných 456 eur mesačne, resp. 5 472 eur ročne (suma je vypočítaná ako 12-násobok 50 % priemernej mesačnej mzdy za rok 2016).

Takýto odvodový systém je nepriateľský k iniciatíve a pracovitosti ľudí. Oveľa efektívnejší spôsob zdaňovania je taký, kde bude daňové zaťaženie od určitej hranice rásť postupne s tým, ako si jednotlivec viac privyrába, a nebude prítomné skokové zdanenie vo forme minimálnych sociálnych odvodov. Skokové zdanenie navyše nie je problém len pre ľudí privyrábajúcich si cez platformy zdieľanej ekonomiky, ale aj pre veľkú časť súčasných živnostníkov, ako dokazuje graf 1.

Graf 1: Distribúcia daňovníkov podľa výšky ročného príjmu z podnikania za rok 2013



Zdroj: Finančná správa

Červenou zvislou čiarou je naznačená spomínaná hranica pre platbu povinných sociálnych odvodov. V SR je tak minimálne 10 000 podnikateľov, ktorý by boli ochotní pracovať viac, ale nepracujú pre vysoké hraničné zdanenie.

2.3 Pasažieri využívajúci platformu

Druhou skupinou ľudí, ktorej priniesla zdieľaná ekonomika v oblasti prepravy zvýšenie blahobytu, sú pasažieri. Vďaka príchodu platforiem ako Uber vzrástla konkurencia v oblasti osobnej prepravy v rámci Bratislavy, čo prinieslo pasažierom mnohé benefity. Pritom z opisu biznis modelu v prvej časti by už malo byť zrejmé, že Uber nepriniesol pasažierom len „vylepšenú verziu“ taxislužieb, ale kvalitatívne rozdielnu službu.

Uber vďaka spomínaným podmienkam vstupu na platformu pre vodičov a reputačnému mechanizmu zabezpečil pre pasažierov kvalitnú a bezpečnú službu prepravy. Tie sa často dávajú do kontrastu s ponúkanou kvalitou a bezpečnosťou klasických taxislužieb, ktoré nedisponujú vyššie opísanými mechanizmami, ale spoliehajú sa väčšinou na verejnú reguláciu.³⁶ Tá však často nepostačovala na zabezpečenie odpovedajúcej kvality. Zároveň treba zdôrazniť, že problémy s podvodmi a (ne)kvalitou taxislužieb nie sú len problémom SR, ale podobný jav sa objavuje naprieč rôznymi krajinami.³⁷

Kvalita a bezpečnosť však nie sú jedinými faktormi, ktoré ovplyvnili ochotu zákazníkov využívať Uber. Druhým dôležitým faktorom je cena. V celosvetovom porovnaní má Uber naprieč krajinami vo všeobecnosti nižšie ceny ako jeho konkurenti z tradičného sektora. Tabuľka 1 porovnáva ceny Uberu a taxislužieb v 20 mestách v USA a len v dvoch je Uber drahší ako taxislužba a to tiež len v prípade, ak nie je započítané prepitné (tabuľka 2).

Table 1

Sample trip: 5 miles, 30 MPH, No idling

	Uber	Taxi	Taxi / Uber
New York	17.75	15.50	0.9
Philadelphia	15.25	14.20	0.9
Portland	15.05	15.00	1.0
Cleveland	13.00	13.95	1.1
Dallas	10.30	11.25	1.1
Miami	13.25	14.50	1.1
Indianapolis	11.65	13.00	1.1
Phoenix	11.00	12.50	1.1
Minneapolis	12.15	14.25	1.2
Baltimore	10.75	13.05	1.2
Columbus	10.20	12.85	1.3
Denver	10.35	13.75	1.3
Detroit	12.30	16.50	1.3
Seattle	11.70	16.00	1.4
San Francisco	12.30	17.25	1.4
Chicago	9.50	14.00	1.5
Boston	11.10	16.60	1.5
Atlanta	10.00	15.00	1.5
Houston	9.00	13.75	1.5
San Diego	11.35	17.80	1.6
Los Angeles	9.40	16.35	1.7

Fare sources: Uber, TaxiFareFinder.com

Table 2

Add 20% tip to taxi fare

	Uber	Taxi +20% Tip	Taxi / Uber
New York	17.75	18.60	1.0
Philadelphia	15.25	17.04	1.1
Portland	15.05	18.00	1.2
Cleveland	13.00	16.74	1.3
Dallas	10.30	13.50	1.3
Miami	13.25	17.40	1.3
Indianapolis	11.65	15.60	1.3
Phoenix	11.00	15.00	1.4
Minneapolis	12.15	17.10	1.4
Baltimore	10.75	15.66	1.5
Columbus	10.20	15.42	1.5
Denver	10.35	16.50	1.6
Detroit	12.30	19.80	1.6
Seattle	11.70	19.20	1.6
San Francisco	12.30	20.70	1.7
Chicago	9.50	16.80	1.8
Boston	11.10	19.92	1.8
Atlanta	10.00	18.00	1.8
Houston	9.00	16.50	1.8
San Diego	11.35	21.36	1.9
Los Angeles	9.40	19.62	2.1

Uber pri príchode do Bratislavy nastavil ceny nasledovným spôsobom: 0,09 eura za každú minútu, 0,36 eura za každý kilometer a nástupné 1,2 eura. Pre výpočet finálnej ceny sa zrátajú všetky tri zložky, pričom minimálna cena jazdy musela byť 1,49 eura. Storno poplatok bol 2 eurá.

Následne na to o pár mesiacov Uber zvýšil ceny na 0,13 eura za minútu a 0,40 eura za km. Cieľom tohto zvýšenia malo byť prilákanie vyššieho počtu vodičov. Neskôr v polovici roku 2016 Uber znova znížil ceny na: 0,07 eura za minútu a 0,39 eura za km, pričom minimálne jazdné sa zvýšilo na 2 eurá.

Nie je jednoduché priamo porovnať ceny Uberu s jeho konkurentmi z klasických taxislužieb. Tie totižto pri výpočte nepočítajú s poplatkom za čas jazdy, ale len so vzdialenosťou. V prípade bratislavských taxíkov sa cena pohybuje približne od 0,60 eura za 1 km po 0,70 eura za 1 km (to platí pre telefonicky objednané taxíky). Cena minimálneho jazdného sa pohybuje okolo 3 až 4 eur, pričom existujú taxislužby s pevnou cenou na úrovni 5 eur jazdy v rámci mesta. Z toho vyplýva, že cenová výhodnosť Uberu bude predovšetkým na kratšie trasy (kedy je cena minimálneho jazdného nižšia) alebo pri jazde mimo silnej premávky, ktorá predlžuje jazdu, a tak väčšiu rolu začne hrať poplatok za čas, ktorý si účtuje Uber.

Ako jeden zo zdrojov porovnania cien môžu poslužiť aj štyri od seba nezávislé porovnania, ktoré uskutočnili novinári počas dvoch rokov fungovania platformy Uber v SR. Novinári porovnávali ceny klasických taxíkov, taxikárskych aplikácií a Uberu (resp. aj Taxify, novej platformy zdieľanej ekonomiky v Bratislave). Porovnania sú zhrnuté v tabuľke 3:

Tabuľka 3

	Taxislužba cez telefón	Liftago	Hopin	Uber	Taxify
SME	7 eur	x	6,8 eur	5,8 eur	x
Pluska	x	5,75 eur	5,99 eur	4 eur	x
Refresher	x	3,9 eur	4 eur	2,61 eur	2,5 eur
Čas.sk	6,93 eur	x	5,15 eur	3,3 eur	3,1 eur

Zdroj: Denník SME, denník Pluska, webový portál Refresher a Čas.sk

Uber tak skončil v porovnaní dvakrát na prvom a dvakrát na druhom mieste v súťaži o najnižšiu cenu pre pasažiera. Pri treťom a štvrtom porovnaní ponúkla nižšiu cenu len nová platforma Taxify (čo poukazuje na silný konkurenčný potenciál v rámci zdieľanej ekonomiky).³⁸

Na štandardizovanej trase z Hlavnej stanice na Letisko M. R. Štefánika si v priemere účtovali vodiči platformy Uber 6,20 eura (2016 – 2017). Telefonickým prieskumom boli oslovené tri taxikárske spoločnosti, ktoré vo vyhľadávaní na Google boli na prvých miestach. V dvoch odhadli cenu na 8 eur, v jednej na 8 až 10 eur.

Z týchto porovnaní vyplýva, že Uber (resp. Taxify) ponúka o 15 až 40 % nižšie ceny ako jeho konkurenti z tradičného sektora. Nižšie ceny následne vedú k rastúcemu dopytu nových pasažierov, ktorí doteraz taxíky nepoužívali. To je pravdepodobne jeden z hlavných dôvodov, prečo celkové odvetvie osobnej prepravy narástlo v čase, tak ako ukazujeme na údajoch o tržbách v časti venovanej poskytovateľom služieb.

Nižšie ceny následne vedú nielen k rastu dopytovaného množstva, ale zároveň zvyšujú tzv. spotrebiteľský prebytok. To je rozdiel medzi tým, čo sú zákazníci ochotní zaplatiť, a tým, čo musia naozaj zaplatiť, aby získali službu. Vypočítať tento spotrebiteľský prebytok je však problematické, keďže informácia o tom, koľko by bol zákazník ochotný maximálne zaplatiť, je subjektívna a súkromná informácia.

Vďaka rozsiahlym údajom, ktoré má Uber k dispozícii, sa ekonómom v štúdiu *Using Big Data to Estimate Consumer Surplus: The Case of Uber*³⁹ podarilo odhadnúť spotrebiteľský prebytok. Pri odhadovaní využili skutočnosť, že Uber mení ceny v reálnom čase prostredníctvom spomínaného dynamického systému cenotvorby. Ak zákazník po zobrazení zvýšenej ceny odmietol využiť Uber, znamenalo to, že táto cena je už vyššia ako jeho ochota platiť. Tento fakt umožnilo odhadnúť rozdiel medzi normálnou cenou za prepravu

(ktorú pasažier pravidelne za podobných podmienok prijímal) a maximálnou cenou, ktorú sú ešte zákazníci ochotní zaplatiť.

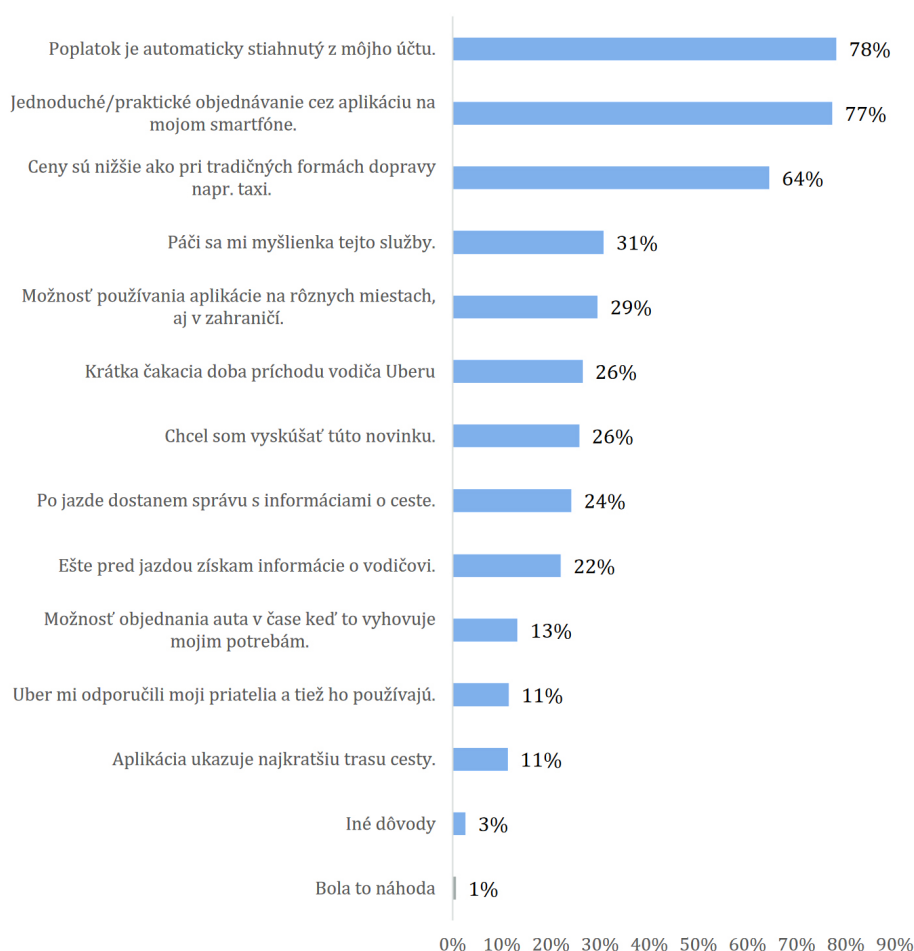
Výsledkom štúdie je, že v priemere za každé 4 eurá, ktoré zákazník zaplatí Uberu, získa protihodnotu na úrovni 11 eur. Teda jeho spotrebiteľský prebytok je 7 eur. Pričom zaplatené 4 eurá sa rozdelia približne v pomere 3 eurá pre vodičov a 1 euro pre samotný Uber. Teda z celkovej vytvorenej hodnoty 11 eur získa Uber približne len 1 euro.

2.3.1 Charakteristika pasažierov Uberu v SR

V tejto časti sa bližšie pozrieme, kto sú pasažieri Uberu na Slovensku. Počas posledných troch mesiacov využilo služby Uberu v Bratislave viac ako 50 000 pasažierov (celkový počet registrovaných je až 100 000). Na bližšiu charakteristiku pasažierov využijeme prieskum, ktorý sa uskutočnil v prvom štvrtroku 2016 a ktorý vyplnilo viac ako 2 600 pasažierov Uberu. Väčšina pasažierov, ktorí vyplnili dotazník, boli muži (73 %). Ženy tvoria 27 %.

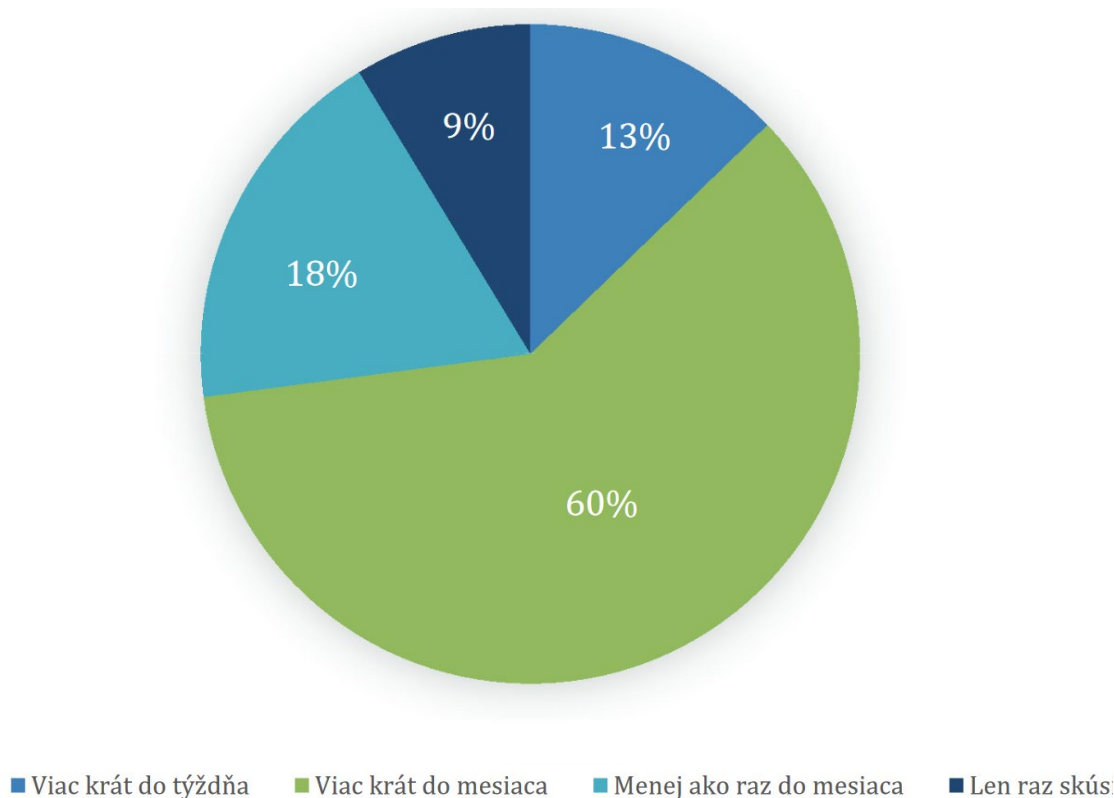
Za silné stránky považujú pasažieri Uberu predovšetkým automatické sťahovanie poplatku z ich účtu pri vystúpení z auta (78 %) a jednoduché a praktické objednávanie cez aplikáciu (77 %). Ide tak o inovácie, ktoré výrazným spôsobom znižujú transakčné náklady, o ktorých sme písali v prvej časti. Tretím najdôležitejším dôvodom je nižšia cena (64 %). Údaje teda ukazujú, že zákazníci ocenili predovšetkým progresívny pro-spotrebiteľský prístup platforiem, ktorý nesúvisí priamo so zdieľanou ekonomikou. Aj v tomto prípade sa ukazuje, že vládou garantovaná renta/licencia predstavuje spomalenie inovačného procesu.

Prečo začali zákazníci používať Uber?



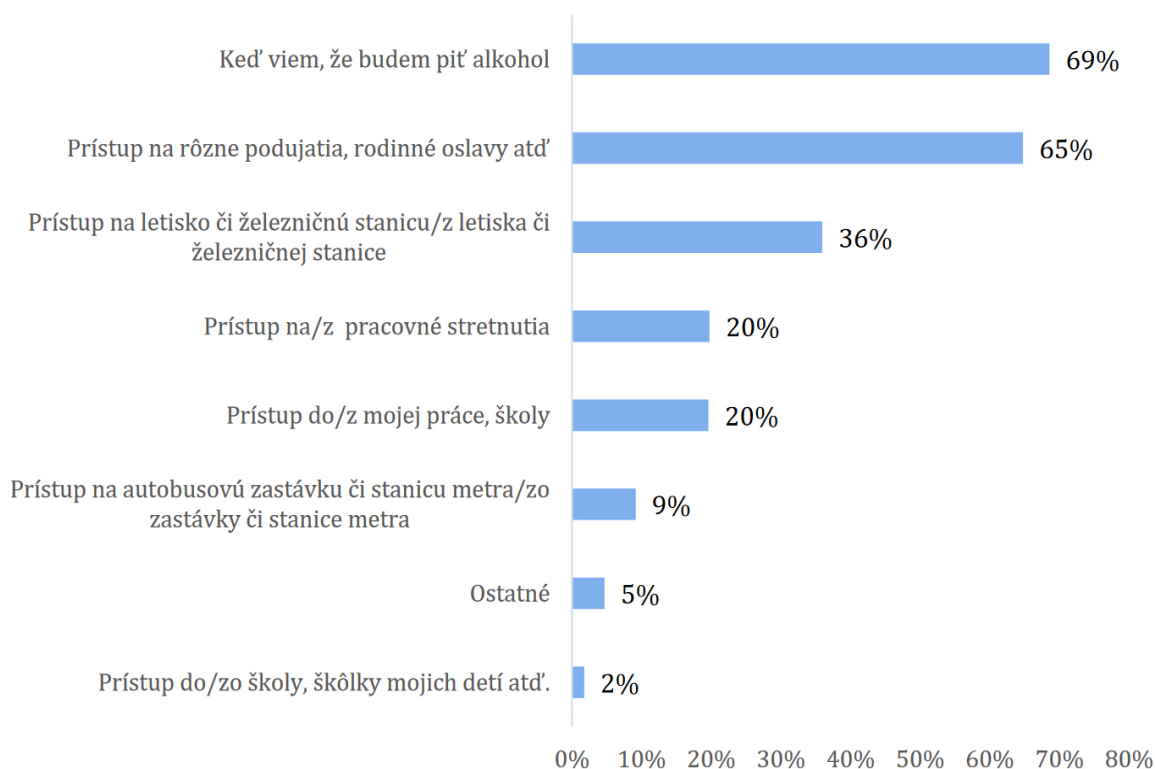
Väčšina pasažierov však Uber nevyužíva príliš pravidelne. 60 % pasažierov ho využíva len jeden- až trikrát do mesiaca. Pravidelných pasažierov, ktorí službu využívajú takmer každý deň, sú len 3 %.

Ako často zákazníci cestujú s Uberom?



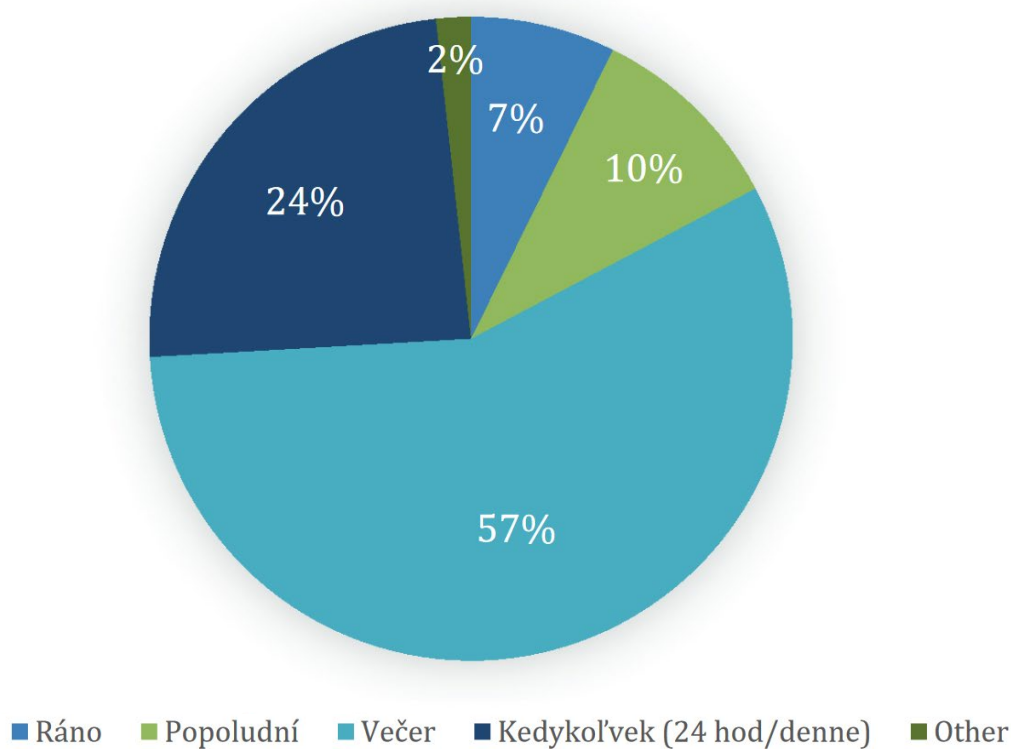
Zdá sa, že väčšina pasažierov využíva Uber predovšetkým v spojení s rôznymi udalosťami. Najviac pasažierov tvrdí, že službu platformy Uber využívajú, keď vedia, že budú piť alkoholické nápoje (69 %) alebo keď idú na rôzne podujatia a rodinné oslavy (65 %). To potvrdzuje aj výskum ekonómov Angela K. Dills a Sean E. Mulholland (*Ride-Sharing, Fatal Crashes, and Crime*)⁴⁰. Autori skúmali, ako príchod Uberu do 150 miest medzi rokmi 2010 a 2013 ovplyvnil nehodovosť a zločinnosť. Ich výsledky hovoria o tom, že s príchodom Uberu poklesla miera smrteľných nehôd o 6 % a nočné nehody až o 18 %. Tento pokles pokračoval aj počas nasledujúcich rokov. Ešte vo väčšej miere poklesli trestné činy jazdenia pod vplyvom alkoholu. A to v priemere až o viac ako 50 % za rok. Z toho vyplýva, že zdieľaná ekonomika vďaka nižším cenám, flexibilným zmenám ponuky a užívateľsky atraktívnym aplikáciám priniesla bezpečnejšie cesty (na druhej strane však mierne vzrástol počet ukradnutých áut).

Kedy a za akým účelom využívajú pasažieri Uber



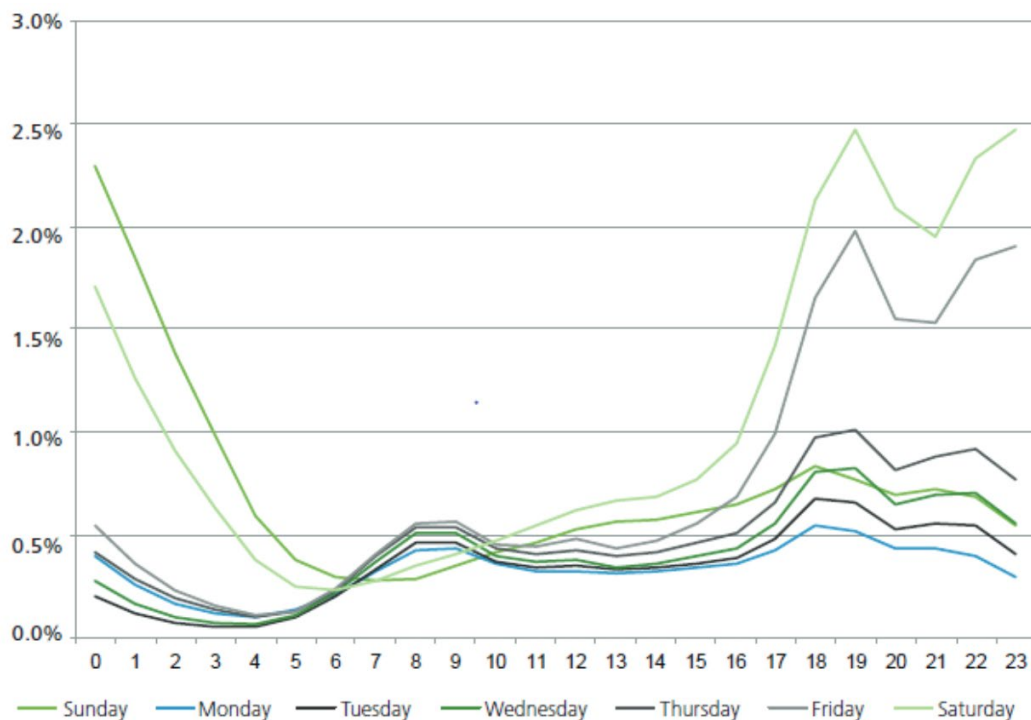
Túto predstavu o využívaní platformy Uber na večerné udalosti (často spojené s pitím alkoholu) potvrdzujú aj odpovede na otázku: Kedy cestujete s Uberom najčastejšie? Až 57 % zákazníkov využíva Uber vo večerných hodinách.

Kedy cestujú zákazníci s Uberom najčastejšie?



Tieto odpovede poukazujú na to, že Uber v SR rovnako ako v zahraničí funguje ako „nárazník“ v časoch prepravnej špičky a najmä večer. Jedinečná flexibilita Uberu spomínaná v prvej časti umožňuje nafukovanie ponuky vodičov v čase, keď je dopyt po prepravných službách v rámci mesta najvyšší. Podrobnejšie údaje prináša napr. štúdia z Austrálie, kde je taktiež možné pozorovať nárast jázd vo večerných hodinách (predovšetkým v piatok a sobotu).

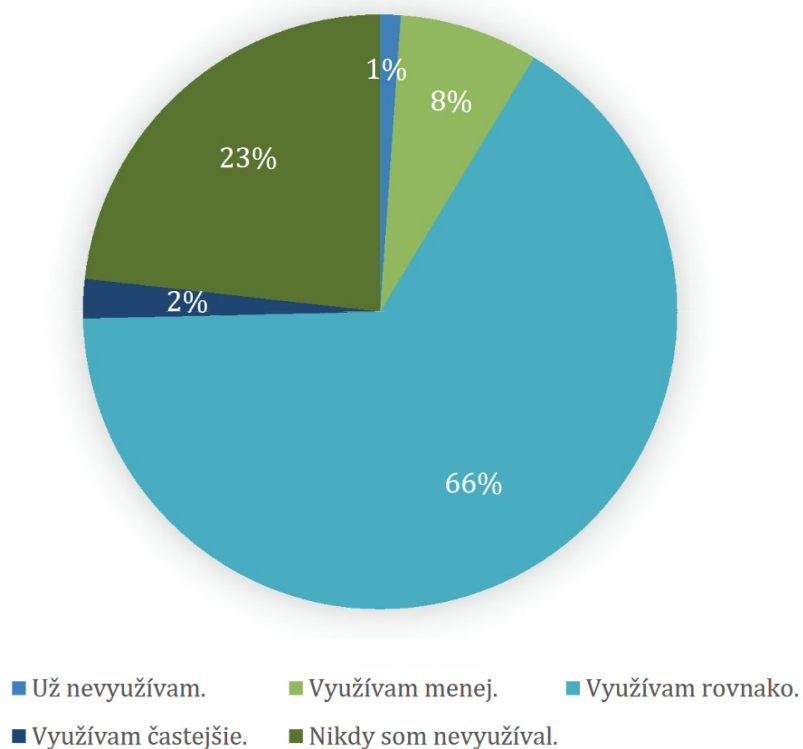
Distribúcia jázd v jednotlivých hodinách dňa, od pondelka do nedele



Zdroj: Economic effects of ridesharing in Australia ⁴¹

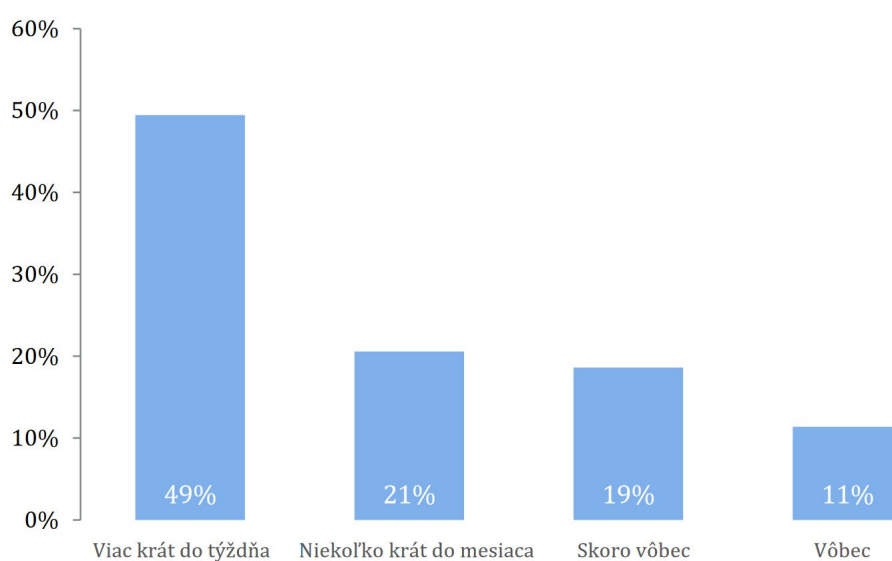
Na jednej strane bude mať platforma Uber v SR pravdepodobne relatívne malý vplyv na hustotu premávky. Podľa prieskumu až 66 % pasažierov využíva po príchode Uberu auto rovnako. Len 1 % ho prestalo využívať úplne a 8 % využíva menej.

Ako sa zmenilo využívanie súkromného auta zákazníkmi Uberu?



Na druhej strane Uber využívajú stále ľudia, ktorí pravidelne cestujú verejnou dopravou. Až viac ako polovica zákazníkov Uberu využíva verejnú dopravu niekoľkokrát do týždňa. Zdieľaná ekonomika tak predstavuje skôr komplement pre verejnú dopravu, v čase a priestore, keď je jej využitie problematické alebo nepohodlné.

Ako často zákazníci Uberu využívajú verejnú dopravu



Podľa údajov z platformy Uber využilo v posledných troch mesiacoch Uber v Bratislave celkovo 55 000 jedinečných pasažierov.

3. SPOLOČENSKÉ VPLYVY PLATFORIEM ZDIEĽANEJ EKONOMIKY V OBLASTI PREPRAVY

Vzhľadom na to, že zdieľaná ekonomika je relatívne nový fenomén, neexistuje zatiaľ množstvo analýz, ktoré by do hĺbky skúmali jej celospoločenský vplyv. Inými slovami, neexistuje množstvo štúdií, ktoré by sa venovali pozitívnym, resp. negatívnym externalitám zdieľanej ekonomiky v oblasti prepravy. Preto nie je prekvapením, že situácia s analyzovaním tohto širšieho vplyvu je v rámci Slovenska ešte horšia. Nemáme dostatočné údaje a ani dostupné štúdie.

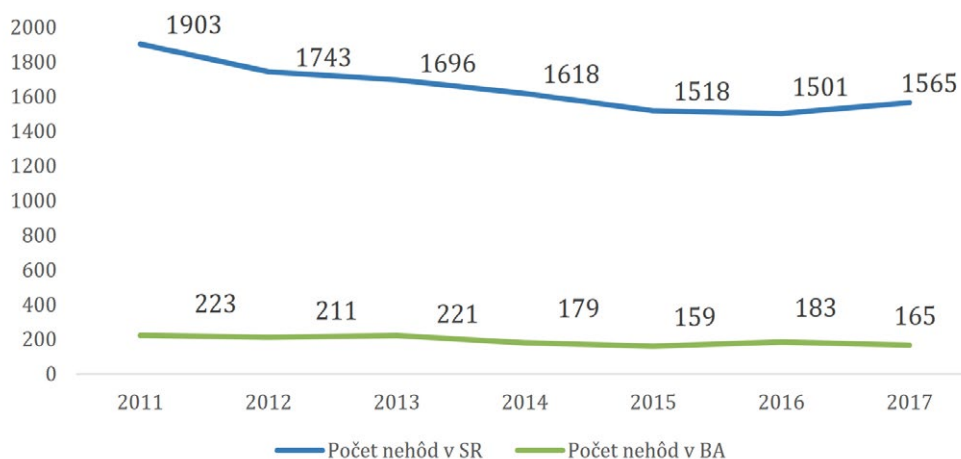
Môžeme si však spraviť aspoň krátky prehľad toho, čo už bolo dodnes publikované, a tak upriamiť pozornosť na ďalšie možné kanály, cez ktoré zdieľaná ekonomika vplyva na spoločnosť a prostredie na Slovensku. Dnes už existujú štúdie odkazujúce na vplyv zdieľanej ekonomiky v oblastiach:

- Dopravné nehody pod vplyvom alkoholu
- Cestné zápchy a znečistenie
- Efektívnejšie využívanie áut v čase a priestore
- Plánovanie a realizovanie verejnej dopravy v mestách
- Vyťaženosť sanitiek

Už sme vyššie písali o výskume ekonómov Angely K. Dills a Seana E. Mulhollanda v štúdii *Ride-Sharing, Fatal Crashes, and Crime*,⁴² kde autori ukázali, že s príchodom Uberu poklesla miera nehôd a trestných činov jazdy pod vplyvom alkoholu. K obdobným záverom prišla aj štúdia *Show Me the Way to Go Home: An Empirical Investigation of Ride Sharing and Alcohol Related Motor Vehicle Homicide*,⁴³ ktorá sa zaoberala prednostne smrteľnými dopravnými nehodami pod vplyvom alkoholu. Tie po príchode platformy UberX do Kalifornie v rokoch 2009 až 2013 poklesli o 3,6 % až 5,6 %. Dôvody prečo zdieľaná ekonomika pomáha znižovať smrteľné nehody a jazdy pod vplyvom alkoholu sú podľa autorov jej nižšie ceny a predovšetkým jej dostupnosť v čase a priestore, kde množstvo ľudí potrebuje naraz odvoz – a to sú najmä víkendy večer v centrách miest. Teda je za tým už vyššie spomínaná flexibilita a cenová pružnosť Uberu.

Na Slovensku sú zatiaľ údaje o poklese nehôd, kde bol vinník pod vplyvom alkoholu, nejednoznačné a nedá sa hovoriť o výraznom vplyve Uberu na tento ukazovateľ.

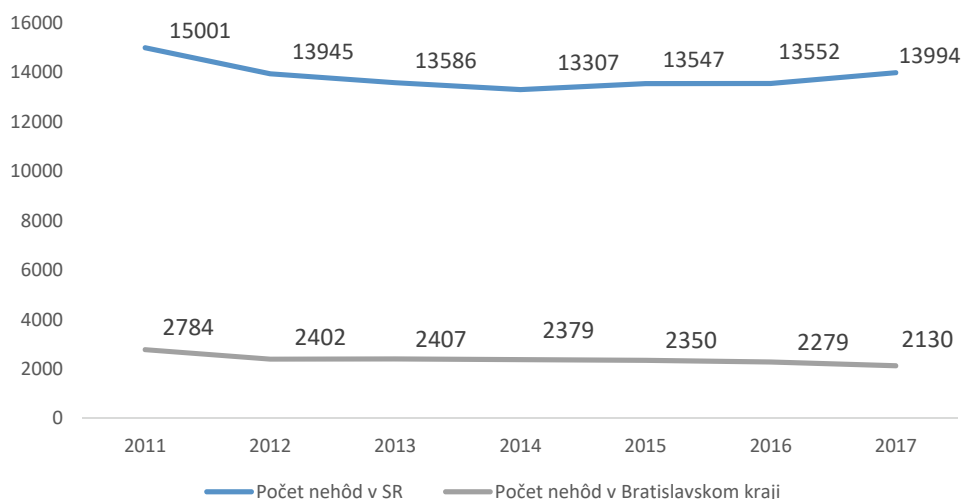
Vývoj počtu dopravných nehôd, kde bol vinník pod vplyvom alkoholu



Zdroj: Ministerstvo vnútra SR

Na druhej strane, v Bratislavskom kraji v rokoch 2015, 2016 a 2017 poklesol počet dopravných nehôd napriek tomu, že v celej SR rástol. Je však otázne, do akej miery má na svedomí tento opačný trend v Bratislavskom kraji vstup platformy Uber.

Vývoj počtu dopravných nehôd



Zdroj: Ministerstvo vnútra SR

Okrem toho ekonóm Ziru Li a jeho tím z Arizony v štúdiu *Do Ride-Sharing Services Affect Traffic Congestion? An Empirical Study of Uber Entry*⁴⁴ ukázali, že tam, kde zavítal Uber, signifikantne poklesol problém s cestnými zápchami a so znečistením. Na zmeranie tohto vplyvu využili kvázi- experimentálne podmienky, keď Uber vstupoval do rôznych častí miest postupne. Ekonómovia tak mohli štatisticky očistiť vplyv Uberu na spomínané ukazovatele. Výsledkom ich štúdie je, že keď Uber začal fungovať v mestských častiach, tak tam poklesli zápchy v priemere o 1,2 %. Čo pri prepočítaní na ušetrené zdroje znamenalo napr. v Phoenixe o 1,85 mil. hodín menej stáť v zápchach a o 3,4 mil. litrov menej spálených pohonných hmôt ročne.

Jeden z dôvodov, prečo dokážu platformy zdieľanej ekonomiky v oblasti prepravy znižovať zápchy a znečistenie, priniesli v nedávnej štúdiu ekonómovia Judd Cramer a Alan Krueger (*Disruptive Change in the Taxi Business: The Case of Uber*).⁴⁵ V nej ukázali, že vodiči zdieľanej ekonomiky jazdia až o 30 % času viac s platiacim pasažierom ako klasickí taxikári a prejdú až o 50 % viac kilometrov obsadení ako taxikári. Autori sa domnievajú, že za týmto výsledkom sú štyri faktory: Uber má lepšiu prepájaciu technológiu ako taxikárske spoločnosti, lepšie využíva úspory z rozsahu, čo vedie k rýchlejšiemu spájaniu vodičov s pasažiermi, taxikári sú regulovaní neefektívnymi reguláciami a Uber má veľmi flexibilnú ponuku práce spolu s dynamickým modelom vytvárania cien.

Druhý potenciálny dôvod pozitívneho vplyvu zdieľanej ekonomiky na zápchy je priemerný počet pasažierov v rámci jednej jazdy. O tomto efekte hovorí štúdia ekonómky Lisy Rayle a kolektívu (2014), ktorí vykonali prieskum medzi vodičmi platforiem a taxislužieb a zistili, že v prípade tých prvých bola priemerná obsadenosť 1,8 pasažierov, zatiaľ čo v prípade taxíkov len 1,1 pasažierov.⁴⁶

Potenciálne využitie majú aj veľké databázy, ktoré má k dispozícii Uber, ale aj ostatné veľké taxislužby o preprave v centrách miest. Tieto údaje môžu byť následne použité napr. na optimalizovanie svetelnej signalizácie na križovatkách, lepšie nastavenie mestskej hromadnej dopravy či prioritizovanie opráv ciest a prípadných výluk. V dlhšom období môžu tieto údaje pomôcť samosprávam plánovať výstavbu nových ciest

alebo celkovo lepšie nastaviť integrovanú hromadnú dopravu. Už dnes sú dostupné údaje o 2 mld. jász na celého sveta na platforme Uber Movement.⁴⁷

Navyše v poslednom čase niektoré mestá v Severnej Amerike uzatvárajú zmluvy s platformami zdieľanej ekonomiky za účelom vytvorenia spolupráce v oblasti verejnej dopravy. Napr. v meste Summit (New Jersey) je z verejných peňazí dotované jazdné pre pasažierov Uberu namiesto toho, aby mesto investovalo 20 mil. dolárov do novej parkovacej garáže. Hovorca mesta tvrdí, že sa tak rozhodli z dôvodu, lebo v budúcnosti ľudia aj tak budú využívať autá iným spôsobom, tak prečo by dnes investovali veľké kapitálové zdroje do garáže. Podobne v meste Innisfil pri Toronte sa rozhodli dotovať jazdné pre pasažierov Uberu namiesto toho, aby zaviedli dve nové linky pre autobusy. Ich prepočty totižto ukázali, že to bude ekonomicky výhodnejšie. Rovnaká situácia je napr. aj v meste Altamonte (Florida) a v ďalších mestách po celých USA.⁴⁸

Platformy dokonca testujú aj nové typy aplikácií ako Shuttle od Lyft alebo Uberhop, ktoré by poskytovali prepravu za fixné poplatky, na fixnej trase v zdieľaných automobiloch. Išlo by tak o akési mini-autobusy zdieľanej ekonomiky. Okrem toho, samozrejme, už dlho fungujú aplikácie Uberpool a Lift Line, ktoré umožňujú zdieľanie jazdy medzi viacerými pasažiermi, ktorí idú rovnakým smerom. Zdieľaná ekonomika dokonca pomáha nahrádzať sanitky v niektorých ľahších prípadoch. Podľa štúdie *Did UberX Reduce Ambulance Volume?* znamenal príchod Uberu do mesta pokles výjazdov sanitiek v priemere o 7 %.⁴⁹

3.1 Význam zdieľanej ekonomiky pre turistický ruch

Bratislava s jej polohou pri hraniciach s Rakúskom, Maďarskom a Českom a jej blízkosťou k Viedni a Budapešti je obľúbený turistický cieľ pre turistov z celého sveta. Navyše počet turistov (a predovšetkým tých zo zahraničia) každoročne narastá. Len medzi rokmi 2015 a 2016 vzrástol počet zahraničných turistov o 16 % na 1,39 mil.

Tabuľka 2: Vývoj turistického ruchu v Bratislave

Rok	Počet turistov	Počet zahraničných turistov	Počet prenocovaní	Priemerný počet prenocovaní
2014	954 888	605 480	2 024 473	2,1
2015	1 194 479	767 107	2 554 879	2,1
2016	1 386 283	892 771	3 000 449	2,2

Zdroj: Základné ukazovatele za ubytovacie zariadenia cestovného ruchu SR za roky 2014, 2015, 2016; ŠÚSR

Podľa organizácie Bratislava Tourist Board prichádza najviac turistov z Česka, Nemecka, Rakúska, Veľkej Británie, Talianska, Poľska, USA, Číny, Francúzska, Španielska a Maďarska. Vo väčšine týchto krajín funguje Uber, a tak jeho prítomnosť v Bratislave turistom z týchto krajín zjednodušuje a zlacňuje prepravu. Prítomnosť Uberu tak môže hrať rolu v raste turistického ruchu v Bratislave.

Tento fakt potvrdzujú aj údaje z platformy Uber, podľa ktorej počas troch mesiacov využilo platformu na jazdu v meste približne 5 000 turistov (10 % z celkových pasažierov) zo 113 krajín. Išlo o ľudí, ktorí pravidelne využívajú platformu v iných krajinách, ako je SR.

4. Policy odporúčania a príklady dobrej praxe zo sveta

Napriek vyššie opísaným benefitom platformy Uber pre vodičov a pasažierov a zároveň aj napriek existujúcim rozdielom v biznis modeli medzi Uberom a klasickými taxislužbami pretrvávajú na Slovensku názory, že Uber by mal spĺňať všetky regulácie, ktoré boli pôvodne vytvorené pre klasické taxislužby. Aplikovanie tejto predstavy do praxe však de facto znamená zrušenie väčšiny pridanej hodnoty Uberu. Zanikla by predovšetkým flexibilita na strane vodičov, kvalitná a lacná preprava pre pasažierov, výhody medzinárodnej platformy pre turistov, výhody dynamického oceňovania a zanikol by pohodlný a transparentný systém platenia cez aplikáciu bez potreby taxametra.

Preto predstavujeme odporúčania pre verejné inštitúcie a prezentujeme príklady dobrej praxe zo sveta, ktoré pomohli zachovať všetky benefity zdieľanej ekonomiky a zároveň legalizovať jej činnosť. Tieto praktiky a legalizácia je pritom dnes už pomerne široko rozšírená. Napr. v USA má viac ako 30 štátov upravenú legislatívu, ktorá umožňuje fungovanie platformy Uber. Rovnako postupovalo aj 60 lokálnych vlád.⁵⁰

4.1 Príklad dobrej praxe z Lotyšska

V Lotyšsku platili podobné regulácie taxikárov ako na Slovensku. Taxikári tam museli mať špeciálne označenie a taxameter, museli byť držiteľmi licencie, prejsť testami, mať špeciálne poistenie, ktoré je drahšie ako povinné zmluvné poistenie, a absolvovať raz ročne technickú kontrolu auta (ak je však novšie ako päť rokov, stačí každé dva roky).

Minulý rok však v Lotyšsku parlament schválil nový zákon o cestnej preprave v roku 2017, v ktorom bola vytvorená špeciálna kategória pre zdieľanú ekonomiku tzv. Carriage of passengers by passenger cars for a fee (alebo Preprava cestujúcich osobnými automobilmi za poplatok). Táto kategória sa vzťahuje na zmluvnú osobnú prepravu, kde sa priamo dohoduje poskytovateľ a zákazník na podmienkach zmluvy alebo tak robia cez sprostredkovateľa, tzv. Operator of transportation network (Organizátor osobnej dopravy) – čo má byť práve platforma zdieľanej ekonomiky.

Na túto novú kategóriu sa vzťahujú aj nové podmienky a zodpovednosti: poskytovateľ prepravy musí sám alebo cez sprostredkovateľa oznámiť verejným inštitúciám, že plánuje poskytovať prepravu. Ak oznámenie spĺňa všetky náležitosti (napr. poskytovateľ má živnosť, nespáchal trestný čin a jeho auto má poistenie), musí magistrát nasledujúci deň vydať povolenie. Na druhej strane vodičovi v rámci zmluvnej prepravy, resp. jeho sprostredkovateľovi vzniká povinnosť podávať informácie o príjme a poskytovať údaje týkajúce sa jednotlivých prepravných zmlúv.

Autá vodičov platforiem nemusia byť nijako označené, platforma zodpovedá za to, že len vodiči, ktorí splnili základné požiadavky, sú na nej zaregistrovaní. Samotná platforma nemusí mať licenciu ako taxislužba a nie je považovaná za poskytovateľa prepravy. Musí však zabezpečiť, že bude na nej dostupná informácia o cene pred cestou pasažiera a po jazde mu sprostredkuje kompletne informácie s dokladom o tom, koľko trvala cesta a aká bola dlhá.

4.2 Príklad dobrej praxe z Estónska

Estónsko a jeho politici od začiatku prejavovali pozitívny prístup k platformám zdieľanej ekonomiky. Estónsky politik a podpredseda pre jednotný digitálny trh EÚ Andrus Ansip vo februári 2016 na konferencii v hlavnom meste Estónska povedal, že: „Zdieľaná ekonomika nie je nejaký dočasný trend. Naši tvorcovia zákonov sa jej musia prispôbiť.“ A minister hospodárstva a infraštruktúry v ten istý rok povedal, že: „Zdieľaná ekonomika

by mala dostať šancu [...], štát by nemal zakazovať pohodlné služby nových biznis modelov. [...] Musíme sa zaoberať zmenou regulácie, ktorá dnes podporí zdieľanú ekonomiku, pretože preferencie ľudí a ich zvyky sa menia a leží tu pred nami veľký ekonomický potenciál.”⁵¹

Podobný postup ako v Lotyšsku zvolili aj v Estónsku, kde v polovici roku 2017 parlament schválil zákony legalizujúce fungovanie platformy Uber a Taxify. Zákon je účinný od prvého novembra roku 2017. V regulácii osobnej prepravy boli zrušené požiadavky na špeciálny tréning a skúšky pre vodičov taxislužieb ako aj vodičov platform zdieľanej ekonomiky. Úroveň profesionality a výcviku ponechali na jednotlivé biznis modely rôznych spoločností. Pre spoločnosti, ktoré používajú online objednávanie a vydávajú elektronické potvrdenky, zrušili potrebu mať taxameter. Akékoľvek cenové regulácie miestnych samospráv sa podľa novej regulácie nemôžu týkať online platform (alebo telefónnych dispečingov), ktoré odhadovanú cenu ukazujú vopred a zákazník má šancu ju odmietnuť.

V legislatíve bola vytvorená zvlášť kategória pre platformy zdieľanej ekonomiky v oblasti prepravy, tzv. pre-arranged services (t. j. zmluvná preprava). Tieto platformy musia spĺňať určité náležitosti ako informovať o tom, ako je tvorená cena, poskytovať zákazníkovi elektronický doklad o jazde alebo zobrazovať fotografiu a ŠPZ auta vodiča predtým, ako zákazník nastúpi do auta. V platnosti ostávajú požiadavky na poistenie a pravidelnú inšpekciu automobilov pre všetkých vodičov – či už taxislužieb alebo platform.

Zároveň s tým sa v Estónsku liberalizovala a zjednodušila regulácia pre klasické taxislužby, vodiči nemusia napr. prechádzať skúškami a mať špeciálne licencie. Taxislužbám zároveň plánujú ponechať právomoci, ktoré vodiči zdieľanej ekonomiky nemajú. Môžu napr. jazdiť v špeciálnych pruhoch určených pre hromadnú dopravu, môžu brať ľudí z ulice, majú vlastné stanovišťa alebo si môžu označiť svoj taxík. Zároveň politici pochopili, že znalosť miestopisu v časoch takmer dokonalých navigácií je nepodstatná, a preto aj taxikári budú môcť poskytovať služby po celom Estónsku a nielen v samosprávach, v ktorých získali licenciu v minulosti.

4.3 Odporúčania Európskej komisie

Podľa Európskej komisie (EK) zdieľaná ekonomika vytvára nové príležitosti pre spotrebiteľov, poskytovateľov a podnikateľov. A ak sa bude tento typ hospodárstva zodpovedne podporovať a rozvíjať, dokáže významnou mierou prispieť k tvorbe pracovných miest a rastu v Európskej únii. Zároveň je veľmi silný záujem spotrebiteľov o tieto služby, pre EK to potvrdila aj verejná konzultácia a aj výsledky prieskumu Eurobarometer.⁵²



Medzi krajinami EÚ sú vo využívaní platform na špičke krajiny ako Francúzsko, kde až 35 % respondentov uviedlo, že malo skúsenosti s využívaním platform zdieľanej ekonomiky. Priemer EÚ 17 % a na Slovensku malo 14 % opýtaných skúsenosti so zdieľanou ekonomikou.

Medzi najdôležitejšie odporúčania EK patrí vyhýbanie sa absolútnemu zákazu a kvantitatívnym obmedzeniam fungovania zdieľanej ekonomiky. Tieto opatrenia by mali byť len krajnými riešeniami, keď zlyhajú všetky ostatné postupy.

Okrem toho dáva Európska komisia odporúčania v piatich bodoch, ako by mali verejné inštitúcie postupovať vo vzťahu k zdieľanej ekonomike:⁵³

1 Požiadavky v oblasti prístupu na trh

EK odporúča, aby štáty zohľadnili špecifickú povahu obchodných modelov zdieľanej ekonomiky vo svojich reguláciách. Poskytovatelia služieb na týchto platformách by nemali byť automaticky považovaní za profesionálnych poskytovateľov služieb. Mali by sa stanoviť limity, ktoré určia, dokedy je činnosť neprofesionálna. Spolu s tým by mali štáty využiť príchod zdieľanej ekonomiky na prehodnotenie, zjednodušenie a modernizovanie všeobecných požiadaviek prístupu na trhu v rôznych oblastiach. Mali by sa usilovať zmierniť nadbytočnú regulačnú záťaž.

2 Režimy zodpovednosti

EK odporúča, aby vlády v prípade platforiem automaticky nepožadovali ich zodpovednosť za všetky informácie, ktoré uchovávajú. Ak platformy zabezpečujú len obmedzené množstvo služieb, tak nemožno uložiť všeobecnú povinnosť, aby monitorovali alebo aktívne vyhľadávali skutočnosti, ktoré naznačujú možnú nezákonnú činnosť uskutočňujúcu sa na ich platforme. Platformy by mali pokračovať v prijímaní dobrovoľných opatrení na boj proti zverejňovaniu nezákonného obsahu na internete a na posilnenie dôvery medzi používateľmi.

3 Ochrana používateľov

Podľa EK dnes nie je možné na platformy jednoducho aplikovať ochranu spotrebiteľov, keďže nie je možné jednoznačne určiť, ktorá strana platformy je v „slabšej pozícii“ a vyžaduje ochranu. A rovnako nie je možné jednoducho určiť, či poskytovateľ služieb na platforme je v pozícii „obchodníka“ tak, ako ju definuje právo EÚ. Na dosiahnutie väčšej dôvery by mali mať platformy umožnené využívať svoje súkromné mechanizmy ako reputačné systémy vzájomného hodnotenia.

4 Samostatne zárobkovo činné osoby a pracovníci v rámci zdieľanej ekonomiky

EK odporúča, aby štáty posúdili primeranosť svojich vnútroštátnych pracovnoprávných predpisov so zreteľom na rôzne potreby pracovníkov a samostatne zárobkovo činných osôb v digitálnom svete a poskytli usmernenia k uplatňovaniu svojich vnútroštátnych pracovnoprávných predpisov v súvislosti s formami práce v rámci zdieľanej ekonomiky.

5 Zdaňovanie

EK odporúča, aby štáty využili príchod zdieľanej ekonomiky na zlepšenie výberu daní. Platformy zdieľanej ekonomiky totižto elektronicky zachytávajú všetky transakcie, ktoré sa na nich odohrajú. Nie je tak možné ako v tradičných odvetviach realizovať transakciu „bez bločka“.

Komisia v závere píše, že vzhľadom na značné výhody nových obchodných modelov, ktoré môže zdieľaná ekonomika priniesť, by mala byť Európa otvorená k využitiu týchto nových príležitostí. Spolu s tým by mali byť chránení zamestnanci, spotrebitelia, ale aj poskytovatelia služieb na platformách zdieľanej ekonomiky.

4.4 Návrhy na zmeny regulácie v oblasti osobnej prepravy do 9 osôb

Náš návrh zmien súčasnej legislatívy v oblasti poskytovania služieb osobnej prepravy má dve časti:

- 1) Zjednodušiť podnikanie pre klasické taxislužby a garantovať im špeciálne výhody, ktoré budú môcť využívať len licencovaní taxikári.
- 2) Vytvoriť samostatnú kategóriu pre vodičov platforiem zdieľanej ekonomiky, pri ktorej bude stačiť pre vodičov len jednoduché ohlásenie zámeru poskytovať služby cez platformu a regulácia platforiem bude brať do úvahy nové spôsoby zabezpečovania kvalitnej a bezpečnej služby (reputačné mechanizmy, podmienky vstupu na platformu, atď.)

Liberalizácia klasických taxislužieb

V prvom rade navrhujeme zjednodušiť získavanie licencií pre taxikárov. V našom návrhu úplne zaniká povinnosť získať odbornú spôsobilosť a vykonať potrebné skúšky. Tieto dnes pozostávajú len z formálneho memorovania vedomostí typu: „schopnosť správať sa tak, aby vodič posilnil imidž dopravného podniku“ či vedomosti o tom „kto nakladá a vykladá alebo pripevňuje batožinu“. Rovnako navrhujeme zrušiť psychologické testy. Kvality šoféra sú už dnes dostatočne testované v rámci procesu získavania vodičského preukazu. Zrušený by tak mal byť aj preukaz vodiča taxislužby. Zrušenie týchto regulácií ušetrí potenciálnym taxikárom stovky eur.

Potenciálny taxikár však naďalej bude musieť dosiahnuť vek 21 rokov, mať minimálne tri roky vodičský preukaz a byť bezúhonný, čo sú náležitosti, ktoré overí úrad bez potreby osobitného dokladovania. Rovnako, aby taxikár mohol získať licenciu, bude musieť preukázať, že má automobil s označením taxislužby a s nainštalovaným taxametrom (a to len v prípade, ak neposkytuje služby cez internetovú platformu a nevydáva tak elektronické doklady o zaplatení).

Na druhej strane navrhujeme zrovnoprávniť pravidlá o povinnosti vykonávať kontroly STK a EK s ostatnými vodičmi. Teda kontroly štyri roky po prihlásení nového automobilu a potom každé dva roky. Taktiež odporúčame zrušiť povinnosť preukazovať finančnú spoľahlivosť peňažnou sumou vo výške najmenej 1 000 €. Ide znova o byrokratické nariadenie s nulovým reálnym prínosom z pohľadu zákazníka.

Po preukázaní týchto náležitostí bude vodičovi taxika udelená licencia, ktorá mu zaručuje špeciálne výhody určené len pre taxislužby: naberanie zákazníkov z ulice, státie na miestach vymedzených pre taxislužby (ktorých vlastníctvo alebo prenájom by malo byť dobrovoľné) a využívanie špeciálnych pruhov pre mestskú hromadnú dopravu. Taktiež sa rozšíri možná pôsobnosť taxikárov na celé Slovensko (dnes je obmedzená na okres, pre ktorý bola licencia vydaná).

Nová kategória pre zdieľanú ekonomiku

V druhom kroku navrhujeme vytvorenie špeciálnej kategórie tzv. zmluvnej prepravy, ktorá bude zahŕňať prepravu na základe *ex ante* dohody medzi poskytovateľom a zákazníkom. Patriť sem bude práve zdieľaná ekonomika. Pre vodičov v rámci tejto kategórie bude stačiť jednoduché ohlásenie pri nadobúdaní živnostenského oprávnenia. Pri tomto ohlasovaní bude musieť vodič splniť len základné podmienky ako byť vlastníkom vodičského preukazu a nemať záznam v registri trestov. Ďalšie regulácie sa budú týkať platforiem zdieľanej ekonomiky.

Platforma musí zaručiť, že jej vodiči nemajú automobily so známkami vozidiel taxislužby (napr. strešné označenie s nápisom taxík, atď.), že vodiči ohlásili svoju činnosť na živnostenskom úrade a majú založenú nejakú formu podnikania, cez ktorú budú priznávať príjmy a platiť dane.

Platforma musí umožniť zákazníkom prístup k informáciám o vodičovi: meno, fotografia, reputačné hodnotenie a typ vozidla vodiča. A to predtým ako zákazník nastúpi do automobilu. Platforma zobrazuje pri objednávke zákazníka odhad ceny, ktorú zaplatí za jazdu, a transparentne informuje o prípadných vyšších sadzbách za jazdu. Platforma umožňuje elektronickú platbu za služby. Po ukončení jazdy platforma pošle zákazníkovi aj vodičovi detailné informácie o jazde (meno vodiča, začiatok a koniec jazdy, čas jazdy, atď.) a elektronický doklad alebo faktúru.

ZÁVER

Zdieľaná ekonomika v oblasti prepravy má potenciál priniesť revolúciu fungovania osobnej prepravy v rámci miest. Poukázali sme na množstvo rozdielov, ktoré odlišujú klasické taxislužby (a to sa týka aj tých, ktoré majú vlastné aplikácie ako napr. Hopin) od Uberu a poukázali na jeho pridanú hodnotu:

- Aktivizovanie nevyužitých zdrojov (zaparkovaných áut a voľného času ľudí bez možnosti stať sa profesionálnymi vodičmi).
- Vytvorenie potrebnej infraštruktúry na rozšírenie dôvery medzi úplnými cudzincami.
- Pre vodičov: príležitosť privyrobiť si k svojmu živobytíu prostredníctvom flexibilnej práce.
- Pre zákazníkov: lacnejšia a kvalitná služba.
- Pre spoločnosť: „nafukovacia“ ponuka prepravy v časoch dopravnej špičky a ostatné externé efekty.

Okrem toho zdieľaná ekonomika prináša aj konkrétne benefity pre ekonomiku Slovenska, resp. obyvateľov Bratislavského kraja.

- Celkové príjmy vodičov narástli medziročne o 106 % (2016 – 2017). Celkový počet jazd vzrástol až o 230 %. V ďalších rokoch tak môžeme očakávať nárast dôležitosti prepravy cez platformy zdieľanej ekonomiky.
- Celkovo jazdí na platforme Uber približne 650 vodičov, z ktorých väčšina využíva Uber ako spôsob privyrobenia si k hlavnému pracovnému pomeru, k dôchodku, počas štúdia alebo hľadania si zamestnania. V priemere má vodič Uberu hrubé príjmy na úrovni 8,9 eura na hodinu (2017). Oproti minulému roku vzrástli hodinové zárobky vodičov Uberu o 18,7 %.
- Tržby klasických taxikárov (právnických osôb) v Bratislavskom kraji medzi rokmi 2016 a 2017 rastú, aj keď nie takým výrazným tempom príjmy zdieľanej ekonomiky. Z pohľadu osobnej prepravy tak celkové odvetvie v Bratislave rastie.
- Počas posledných troch mesiacov využilo služby Uberu viac ako 50 000 pasažierov (celkový počet registrovaných je približne 100 000), z ktorých bolo 10 % turistov zo 113 krajín sveta. Pasažieri platformy Uber platia za prepravu o 15 až 40 % nižšie ceny ako pasažieri klasických taxislužieb.
- Uber využívajú pasažieri predovšetkým vo večerných hodinách a cez víkendy. Taktiež až 60 % jazd sa začína alebo končí v okrajových častiach Bratislavy. Uber tak tvorí dôležitý komplement k verejnej doprave.
- Priemerný čas čakania na odvoz bola v roku 2017 štyri minúty.

Táto pridaná hodnota však môže byť ľahko vymazaná, ak verejné inštitúcie neprispôbia regulačné prostredie novým technológiám. To znamená, že odmietnu príležitosti, z ktorej profituje veľká časť populácie, a vyhovejú úzkej skupine lobistov, ktorí bojujú proti novým konkurentom.

Dnes už existuje množstvo príkladov krajín, ktoré sa k zdieľanej ekonomike postavili pozitívne a upravili legislatívu a regulácie tak, aby neobmedzovali fungovanie platforiem zdieľanej ekonomiky v oblasti prepravy.

Poznámky

- 1 Kritici tohto zaradenia hovoria o tom, že jednotlivé platformy zdieľania osobnej prepravy v rámci mesta nespádajú pod zdieľanú ekonomiku, pretože vodič nemá dopredu stanovený cieľ cesty, ale prispôsobuje sa zákazníkovi. To je však veľmi úzky prístup k pojmu „zdieľanie“. Vodič totižto v skutočnosti zdieľa svoje auto, ktoré by inak ostalo nevyužívané, a predovšetkým svoj voľný čas, ktorý by bez existencie platforiem zdieľanej ekonomiky taktiež často ostal nevyužitý. Zároveň však treba dodať, že zdieľaná ekonomika dnes už skutočne nie je iba o zdieľaní, ako píšeme ďalej.
- 2 Google vyhľadávanie nájde 167 000 výsledkov pre „zdieľanú ekonomiku“ ale len 723 pre „kolaboratívnu ekonomiku“.
- 3 Ekonomický výskum two-sided platforms bol ocenený v roku 2014 Nobelovou cenou pre francúzskeho ekonóma Jean Tirole, pozri napr. jeho legendárny článok (Rochet a Tirole, 2013).
- 4 O dôležitosti transakčných nákladov pri chápaní fungovania trhu písal držiteľ Nobelovej ceny Ronald Coase: „Aby bolo možné vykonať trhovú transakciu, je nutné nájsť toho, s kým chceme obchodovať, informovať ho o tom, že s ním chceme obchodovať, a informovať ho o podmienkach obchodu, viesť rokovania vedúce k dohode, spísať kontrakt, vykonať kontrolu potrebnú na zabezpečenie dodržiavania podmienok zmluvy, atď.“ Coase, Ronald; 'The Problem of Social Cost'; Journal of Law and Economics 3, (1960).
- 5 http://pwc.blogs.com/press_room/2014/08/five-key-sharing-economy-sectors-could-generate-9-billion-of-uk-revenues-by-2025.html.
- 6 [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS_STU\(2016\)558777_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS_STU(2016)558777_EN.pdf).
- 7 <https://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/future-of-the-sharing-economy-in-europe-2016.html>.
- 8 Toto je jeden z rozdielov v porovnaní s mobilnými aplikáciami, ako napr. Hopin, ktoré využívajú taxikári.
- 9 Study on passenger transport by taxi, hire car with driver and ridesharing in the EU ANNEX III – Country Reports, Dostupné z: <<https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/2016-09-26-pax-transport-taxi-hirecar-w-driver-ridesharing-country-reports.pdf>>.
- 10 Aj vďaka tejto funkcii je Uber dostupnejší v taxikármi ignorovaných oblastiach. Ekonómovia Rosanna Smart a Brad Rowe zasa v štúdií Faster and Cheaper: How Ride-Sourcing Fills a Gap in Low-Income Los Angeles Neighborhoods ukázali, že Uber a Lyft sú schopní prísť do chudobnejších štvrtí dvakrát rýchlejšie ako taxiká a sú dvakrát lacnejší. Dostupné z: <<https://botecanalysis.com/wp-content/uploads/2015/07/LATS-Final-Report.pdf>>.
- 11 Zákon č. 56/2012 Z. z., zákon o cestnej doprave, § 30, dostupné z <<http://www.epi.sk/zz/2012-56>>.
- 12 Zákon č. 56/2012 Z. z., zákon o cestnej doprave, § 29, dostupné z <<http://www.epi.sk/zz/2012-56>>.
- 13 Posledný medializovaný prípad sa stal páru turistov z New Yorku, ktorí za trojminútovú cestu zo stanice zaplatili 18 eur. Dostupné z: <<https://www.noviny.sk/slovensko/bratislava/229336-taxik-drahy-ako-v-londyne-za-3-minuty-zaplatili-18-eur-v-bratislave>>.
- 14 Počas posledného roka vykonali prešovskí colníci dve kontroly zákona o používaní elektronickej registračnej pokladnice. Počas týchto dvoch akcií z trinástich kontrolovaných taxikárov len dvaja vydali kontrolórovi potvrdenie o zaplatení. Dostupné z: <https://www.financnasprava.sk/sk/pre-media/novinky/archiv-noviniiek/detail-novinky/_taxikari-ts/bc>.
- 15 Niektorí kritici Uberu považujú toto za jeho nevýhodu a do kontrastu dávajú napr. platformu Blablacar, kde vzniká cena dohodou vodiča so spolujazdcom (aj keď platforma stanovuje limity). Ide však o nepochopenie rôznych podmienok a obmedzení, ktoré musia tieto dve platformy brať do úvahy a reflektovať. Vyjednávania a cenotvorba má svoje (transakčné) náklady, ktoré práve v mestskej preprave predstavujú problém, pričom v medzimestskej (menej frekventovanej a lepšie plánovateľnej) preprave môžu byť znášané účastníkmi ľahšie. Indície o tom, že neautomatizovaná cenotvorba pri preprave v meste predstavuje problém, podáva aj krach platformy Sidecar v USA, ktorá práve túto funkciu neposkytovala a nechávala vyjednávanie na samotných členov platformy. A rovnako aj platforma Lyft prešla z decentralizovanej na centralizovanú cenotvorbu.
- 16 Zákon č. 56/2012 Z. z., zákon o cestnej doprave, § 48, dostupné z <<http://www.epi.sk/zz/2012-56>>.
- 17 Cieľom je takýmto ľuďom pomôcť získať finančné zdroje a vymaniť sa z dlhov, aby výživné mohli platiť.
- 18 <http://ozkc.sk/wp-content/uploads/2013/09/PRIHLASKA-NA-SKUSKU-2016.pdf>.
- 19 <http://www.wettrans.sk/Podnikanie-v-cestnej-doprave.aspx>.
- 20 http://www.minv.sk/swift_data/source/miestna_statna_sprava/okres_zilina/odbor_dopravy/cestna_doprava/Osved_odb_sposob.pdf.
- 21 <https://salvus.sk/cennik/>.
- 22 http://www.minv.sk/swift_data/source/miestna_statna_sprava/okres_zilina/odbor_dopravy/cestna_doprava/Ziad_preukaz_taxi.pdf.
- 23 <http://www.t-servis.sk/cennik/>.
- 24 <http://www.t-servis.sk/taxameter-digitax-f3-plus/>.
- 25 http://www.minv.sk/swift_data/source/miestna_statna_sprava/okres_zilina/odbor_dopravy/cestna_doprava/Ziad_kon_taxi.pdf.

- 26 Empirické testovanie vplyvu licencovania na renty poskytovateľov služieb sa dostalo do pozornosti ekonómov predovšetkým v posledných rokoch. Napr. ekonómovia Kleiner a Krueger (2010) našli vyššie príjmy pre licencovaných poskytovateľov o 15 %, Kleiner and Krueger (2013) odhalili, že licencovanie prináša mzdovú prémie vo výške 18 %. A napr. záver Gittleman a Kleiner (2013) je trochu viac konzervatívny, hovoria o 8% rente. Dostupné z: <<http://www.nber.org/papers/w14979>, <http://www.nber.org/papers/w19061>>.
- 27 Štúdia Has Uber Made It Easier to Get a Ride in the Rain? Od ekonómov Abel Brodeur a Kerry Nield porovnával, ako sa mení počet vodičov Uberu a klasických taxislužieb, keď začne pršať. Množstvo vodičov Uberu vtedy vzrastie o 25 %, pričom počet taxikárov sa zvýši len o 4 %. To predovšetkým vďaka dynamickej cenotvorbe. Dostupné z: <<http://ftp.iza.org/dp9986.pdf>>.
- 28 Údaje poskytnuté platformou Uber, ktoré boli získané prieskumom medzi vodičmi a pasažiermi v roku 2016.
- 29 Dostupné z: <<http://www.nber.org/papers/w23296>>.
- 30 Štúdia z prostredia USA s názvom Paychecks, Paydays, and the Online Platform Economy: Big Data on Income Volatility našla, že zdieľanú ekonomiku využívajú pracovníci najmä na vykrytie prepádov ich príjmov, napr. medzi zmenou práce. Dostupné z: <<https://www.jpmorganchase.com/corporate/institute/document/jpmc-institute-volatility-2-report.pdf>>.
- 31 Podobne dopadol aj prieskum v USA, kde si vodiči Uberu vážia predovšetkým väčšiu flexibilitu a zároveň možnosť zarábať rovnako alebo viac ako klasickí taxikári. A pritom nemusia pracovať toľko hodín a majú flexibilnejší pracovný čas. Bližšie informácie v štúdií An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States od ekonómov Jonathan Hall a Alan Krueger. Dostupné z <<http://www.nber.org/papers/w22843>>.
- 32 Údaje tržieb sú za právnické osoby podnikajúce v SK NACE 49.32.0 z databázy Finstatu. Z porovnania sme vyradili jednu taxikársku spoločnosť, ktorá ešte nepublikovala svoju účtovnú závierku za rok 2016. Údaje za SZČO nie sú dostupné.
- 33 Dostupné z: <https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_comments/2015/06/01912-96334.pdf>.
- 34 Dostupné z: <<https://www.etrend.sk/firmy/kazimir-sa-zastal-uberistov-taxisluzby-chce-deregulovat.html>>.
- 35 Kalle Palling, Ride-Sharing as the Ultimate Sustainable Alternative to a Traditional Economy, Dostupné z: <http://4liberty.eu/wp-content/uploads/2016/10/web_single_page_4liberty_no_05.pdf>.
- 36 Ako je uvedené vyššie v časti Vplyv Uberu na konkurentov, niektoré taxikárske spoločnosti začali využívať aplikácie alebo zlepšili kvalitu svojich služieb v reakcii na príchod Uberu.
- 37 V konečnom dôsledku nespokojnosť s kvalitou taxislužieb v San Franciscu a Paríži viedla zakladateľov Uberu k založeniu ich spoločnosti. Okrem anekdotických reálnych príkladov existujú aj akademické dôkazy. Pozri napr. poľný experiment z Grécka, kde v štúdií What Drives Taxi Drivers? A Field Experiment on Fraud in a Market for Credence Good (2011) testovali náchylnosť miestnych taxikárov podvádzať (vziť dlhšou trasou alebo si účtovať väčší poplatok). Experiment odhalil, že taxikári podvádžali viac, keď ich zákazník javil nedostatočné vedomosti ohľadom miestnej prepravy. Dostupné z: <<https://pdfs.semanticscholar.org/a209/ba03e516e6baa8a6eed5a10ccb319d6098ac.pdf>>.
- 38 Taxify má minimálne jazdné 2,30 eura, cena za km je 0,36 eura, za minútu 0,10 eura a nástupné 1 euro.
- 39 Dostupné z: <<http://www.nber.org/papers/w22627>>.
- 40 Dostupné z: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2783797>.
- 41 Dostupné z: <<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/au/Documents/Economics/deloitte-au-economics-economic-effects-of-ridesharing-australia-150216.pdf>>.
- 42 Dostupné z: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2783797>.
- 43 Dostupné z: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2557612>.
- 44 Dostupné z: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2838043>.
- 45 Dostupné z: <<http://www.nber.org/papers/w22083>>.
- 46 Dostupné z: <https://www.its.dot.gov/itspac/dec2014/ridesourcingwhitepaper_nov2014.pdf>.
- 47 Dostupné z: <<https://futurism.com/uber-releases-a-staggering-2-billion-trips-worth-of-traffic-data>>.
- 48 Dostupné z: <<https://www.ft.com/content/733e4108-a88c-11e7-ab55-27219df83c97>>, <https://www.theverge.com/2016/9/1/12735666/uber-altamonte-springs-fl-public-transportation-taxi-system>>.
- 49 Dostupné z <<http://www2.ku.edu/~kuwpaper/2017Papers/201708.pdf>>.
- 50 Dostupné z: <<http://www.nyujlpp.org/wp-content/uploads/2017/04/Wyman-Taxi-Regulation-in-the-Age-of-Uber-20nyujlpp1.pdf>>.
- 51 Dostupné z: <http://4liberty.eu/wp-content/uploads/2016/10/web_single_page_4liberty_no_05.pdf>.
- 52 Podľa výsledkov z prieskumu Eurobarometra až 52 % občanov EÚ vie o službách poskytovaných v rámci zdieľanej ekonomiky a 17 % občanov EÚ tieto služby minimálne raz využilo.
- 53 Dostupné z: <http://ec.europa.eu/growth/single-market/services/collaborative-economy_sk>.

Vydal: INESS – Inštitút ekonomických a spoločenských analýz
www.iness.sk

Autor: Róbert Chovanculiak

Grafický dizajn: Mona Múza

Grafy: Viliam Kaliňák

Rok vydania: 2018

Prípravu a vydanie tejto publikácie spolufinancoval UBER.

