

Univerzita Pardubice

Fakulta chemicko-technologická

Gig ekonomika jako součást sdílené ekonomiky

Diplomová práce

2020

Bc. Kateřina Černíková

Univerzita Pardubice
Fakulta chemicko-technologická
Akademický rok: 2019/2020

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: **Bc. Kateřina Černíková**
Osobní číslo: **C17407**
Studijní program: **N2807 Chemické a procesní inženýrství**
Studijní obor: **Ekonomika a management chemických a potravinářských podniků**
Téma práce: **Gig ekonomika jako součást sdílené ekonomiky**
Zadávací katedra: **Katedra ekonomiky a managementu chemického a potravinářského průmyslu**

Zásady pro vypracování

1. Rešerše literatury v oblasti sdílené ekonomiky.
2. Popis základních oblastí sdílené ekonomiky.
3. Rešerše literatury v oblasti gig ekonomiky.
4. Porovnání platforem gig ekonomiky v České republice se zahraničím.
5. Sestavení dotazníku k primárnímu výzkumu ve vybraných platformách gig ekonomiky (elektronické dotazování).
6. Zhodnocení výsledků výzkumu, závěry a doporučení.

Rozsah pracovní zprávy: **50 stran**
Rozsah grafických prací:
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

Seznam doporučené literatury:

1. VLACH, Robert. 2017. Na volné noze: podnikejte jako profesionálové. 1. vyd. Brno: Jan Melvil Publishing. ISBN 978-80-75555-015-6
2. VALENTOVÁ, Klára. Agenturní zaměstnávání – přednosti a rizika. Právní prostor. Online.
3. KRULIŠ, Kryštof. 2018. Sdílená ekonomika v době chytrých měst – výzvy a doporučení. EURACTIV.cz. Online.
4. www stránky se zkoumanou problematikou

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Marie Bednaříková, CSc.**
Katedra ekonomiky a managementu chemického
a potravinářského průmyslu

Datum zadání diplomové práce: **28. února 2020**
Termín odevzdání diplomové práce: **7. května 2020**

L.S.

prof. Ing. Petr Kalenda, CSc.
děkan

Ing. Jan Vávra, Ph.D.
vedoucí katedry

V Pardubicích dne 24. února 2020

Prohlašuji:

Tuto práci jsem vypracovala samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využila, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byla jsem seznámena s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon), ve znění pozdějších předpisů, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Beru na vědomí, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů, a směrnicí Univerzity Pardubice č. 7/2019 Pravidla pro odevzdávání, zveřejňování a formální úpravu závěrečných prací, ve znění pozdějších dodatků, bude práce zveřejněna prostřednictvím Digitální knihovny Univerzity Pardubice.

V Pardubicích dne

Bc. Kateřina Černíková

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala Ing. Marii Bednaříkové, CSc. za odborné vedení mé diplomové práce, za její čas, trpělivost a cenné připomínky. Dále bych ráda poděkovala všem respondentům, kteří poskytli data pro výzkumnou část mé práce. A v neposlední řadě bych ráda poděkovala své rodině, která mě podporovala po celou dobu mého studia.

ANOTACE

Diplomová práce se zaměřuje na sdílenou ekonomiku, respektive na oblast gig ekonomiky. Nejprve čtenáře uvede do problematiky sdílené ekonomiky, dále představí oblasti, kde všude se sdílení uplatňuje. Poté je v práci popsána gig ekonomika a rozvedeny novodobé možnosti práce. Cílem práce je zjistit, jak platformy fungují. Vyhodnocení proběhne na základě podrobného zmapování platforem a dotazníkového šetření u českých a zahraničních platforem.

KLÍČOVÁ SLOVA

sdílená ekonomika, platformy sdílené ekonomiky, gig ekonomika, agenturní zaměstnanci, freelanceři, coworking

TITLE

Gig economy as part of shared economy

ANNOTATION

The thesis focuses on the sharing economy and the sector of the gig economy. It introduces the matter of sharing economy and then lists sectors where sharing is used. Furthermore, the gig economy is discussed and modern options of work are described. The goal of the thesis is to investigate how the platforms work. Evaluation is based on close platform inspection and questionnaires for Czech and international platforms.

KEYWORDS

sharing economy, shared economy platforms, gig economy, agency workers, freelancers, coworking

OBSAH

ÚVOD	9
1 SDÍLENÁ EKONOMIKA.....	11
1.1 Definice sdílené ekonomiky	11
1.2 Subjekty sdílené ekonomiky	12
1.3 Klady a zápory sdílené ekonomiky	13
1.4 Doporučení pro ochranu spotřebitele	14
1.5 Sdílená ekonomika versus COVID-19	15
2 OBLASTI SDÍLENÍ	16
2.1 Doprava	16
2.2 Ubytování	20
2.3 Finance	22
2.4 Lidé – pracovní síla a služby	26
2.5 Informace a zábava.....	28
3 GIG EKONOMIKA.....	30
3.1 Agenturní zaměstnanci	30
3.2 Freelancer	32
3.2.1 Definice freelancingu	33
3.2.2 Význam freelancingu	34
3.2.3 Historie freelancingu	36
3.2.4 Klady a zápory freelancingu	38
3.3 Coworking/coworkingová centra	39
3.3.1 Definice coworkingu	40
3.3.2 Význam coworkingu	40
3.3.3 Historie coworkingu	40
3.3.4 Klady a zápory coworkingu	41

4 PRAKTICKÁ ČÁST	43
4.1 Metodika výzkumu.....	43
4.2 Charakteristika kontaktovaných platforem	44
4.2.1 České platformy	44
4.2.2 Zahraniční platformy.....	48
4.3 Zpracování výzkumu	52
4.3.1 České platformy	52
4.3.2 Zahraniční platformy.....	63
ZÁVĚR	66
POUŽITÁ LITERATURA	68
SEZNAM OBRÁZKŮ.....	76
SEZNAM GRAFŮ	76
SEZNAM PŘÍLOH.....	77

ÚVOD

Sdílená ekonomika je v posledních letech velmi skloňovaný pojem. Velmi tomu napomohl rozvoj digitálních technologií a rozšíření internetu. Po světové ekonomické krizi v letech 2008/2009, kdy bylo zapotřebí se rozmýšlet, do čeho vložit finanční prostředky, začali lidé zjišťovat, že vlastnit spoustu věcí není výhodné. Možnost sdílení přináší tu výhodu, že člověk věc buď nemusí vlastnit a vypůjčí si ji pouze tehdy, když ji skutečně potřebuje, nebo věc vlastní společně s někým a o náklady se podělí. Vícenásobné využití věci, a tedy menší množství nákupů, má i ekologický efekt. Při výrobě každého výrobku dochází ke vzniku uhlíkové stopy, ta vzniká i při pozdější recyklaci. Navíc do budoucna hrozí vyčerpání neobnovitelných zdrojů surovin. Dopady tohoto všeho lze zmírnit právě zmiňovaným sdílením.

Sdílet lze nejenom věci, ale stále častěji dochází ke sdílení času lidí. Lidé chtějí být svobodnější, sami si řídit svůj čas. Proto tolik stoupá popularita platform. Baví-li někoho určitá činnost, může ji vykonávat pro ostatní prostřednictvím platformy. A naopak, nechce-li nebo nemůže-li člověk něco dělat, objedná si na konkrétní činnost někoho jiného. Práci na platformě si lze buď přivydělat, nebo takto pracovat na plný úvazek.

Častěji se lze setkat s pojmy sdílený pracovník nebo sdílené pracovní místo. V Česku se zatím pojmy v praxi moc neuplatňují, ale možná se to změní po jaře 2020. V té době probíhala karanténa, která byla vyhlášena brzy poté, co v Česku začaly přibývat případy nakažení nemocí Covid-19. Nemoc se rozšířila z Číny a ochromila takřka celý svět. V Česku se život „téměř zastavil“, došlo k utlumení průmyslu a omezení služeb. Hodně lidí přišlo o práci, pomoci by tak mohly jiné formy práce.

Ke sdílené ekonomice není zatím moc knih, lze si o ni však přečíst ve spoustě internetových a odborných článků. Jednotná definice sdílené ekonomiky zatím nebyla udána. Lze ji definovat např. jako obchodní modely, v nichž jsou činnosti usnadňovány platformami pro spolupráci, které vytvářejí otevřený trh pro dočasné využívání zboží nebo služeb často poskytovaných soukromými osobami. Platformy na trhu působí jako zprostředkovatelé práce. Lidé u nich tak nejsou zaměstnanci a dostávají se do nevýhody oproti běžným zaměstnancům. To si ale vykompenzují tím, že si sami rozhodnou, jestli vezmou konkrétní práci nebo ne. Další z možností je jít pracovat sám na sebe jako freelancer.

V diplomové práci jsem se zaměřila podrobně na jednotlivé platformy sdílení a pak na sdílení času lidí, na nové podoby práce, kam spadají agenturní zaměstnanci, freelanceři a coworkingová centra.

Cílem teoretické části diplomové práce je uvést do problematiky sdílené ekonomiky, najít vhodné definice a vymežit pojmy zprostředkovatele, poskytovatele a uživatele platform. Dále vymežit všechny oblasti sdílení včetně konkrétních platform, které sdílení umožňují. V neposlední řadě uvést pojem gig ekonomika a vymežit pojmy agenturní zaměstnanci, freelanceři a coworking/coworkingová centra.

Cílem praktické části této práce je zmapovat všechny dostupné informace na internetu k platformám, které slouží ke sdílení lidské práce. Dalším cílem práce je připravit, realizovat a vyhodnotit primární kvantitativní výzkum platform gig ekonomiky, a to mezi platformami českými a zahraničními. Z údajů poté vyhodnotit, jaké mají zaměstnanci/poskytovatelé služeb nastavené podmínky spolupráce a jak má platforma nastavené podmínky užívání se svými klienty.

1 SDÍLENÁ EKONOMIKA

Sdílená ekonomika nás provází na každém kroku. Mohlo by se zdát, že se jedná o nový koncept spojený se současným rozvojem technologií. Využívána byla již dříve, i když ne tak, jak ji známe dnes. V předindustriální době žili lidé v malých komunitách, znali se mezi sebou, důvěřovali si, a tak byli ochotni mezi sebou sdílet různé věci. Se zvyšujícím se majetkem lidí docházelo ke snižování potřeby něco sdílet. Po průmyslové revoluci, kdy se hodně lidí přestěhovalo do měst, vzrůstala anonymita mezi lidmi, tím se snižovala důvěra mezi lidmi a sdílení se stalo obtížně realizovatelným. Do zájmu se sdílená ekonomika začala vracet během recese v letech 2008 a 2009, kdy došlo k nejvýznamnějšímu poklesu ekonomické aktivity, blahobytu a nárůstu nezaměstnanosti od hospodářské krize ve 30. letech minulého století. Pro hodně lidí se stalo zboží dlouhodobé spotřeby nedostupným artiklem, a tak uvítali možnost pronájmu v případě jeho potřeby. Naopak majitelé takovýchto věcí uvítali nějaký příjem, který jim pomáhal zmírnit dopady recese. Když se později zlepšila situace a lidem se zase začalo dařit, mohlo by se zdát, že sdílená ekonomika zase ustoupí do pozadí. To se však nestalo díky vzniklým technologiím a inovacím. Ty naopak podpořily její další rozmach. Problém nedostatečné důvěry se vyřešil tak, že u současných platforem uživatelé píšou recenze po svých zkušenostech se sdílením nebo pronájemem věci a budoucí uživatelé si mohou tyto recenze přečíst. Případně dochází k prověřování poskytovatelů, aby budoucí uživatel neměl obavy (Deloitte, 2017).

Při vývoji tohoto modelu podobného nájemnému lze pozorovat dva trendy. Zaprvé, technologický pokrok umožňuje, aby se tento nový obchodní model rozšířil na stále více trhů a stal se pohodlnějším a flexibilnějším. Za druhé, existuje obchodní model založený na směnách, zaměřený na společnosti, které fungují prostřednictvím online platformy nebo trhu a které spojují spotřebitele, kteří vlastní určité prostředky a dovednosti, se spotřebiteli, kteří je dočasně potřebují (Goudin, 2016).

1.1 Definice sdílené ekonomiky

Definovat pojem sdílená ekonomika není vůbec snadné. V současnosti se jedná o fenomén, velmi se vyvíjí díky rozvoji technologií, a tak by se mohlo zdát, že se jedná o novou věc. Každopádně poprvé byla definována již v 70. letech minulého století. „*Pojem sdílená ekonomika (z angl. sharing economy), je dnes obecně považován za zastřešující termín pro řadu obchodních modelů jako je “spoluspotřebitelství”, kolaborativní ekonomika, či kolaborativní spotřeba, P2P (peer-to-peer ekonomika), ekonomika založená na přístupu (access economy),*

nebo na aktuální poptávce (*on-demand economy*), až po termínovanou práci různého druhu (*gig economy*). Dochází zde k efektivnějšímu využití zdrojů a minimalizaci transakčních nákladů na jejich zapojení do ekonomického cyklu pomocí online komunikačních nástrojů a platform. V rozvinutějších digitálních ekonomikách se považuje samotný pojem sdílení za nepřesný, přesahující spíše do ideologické a marketingové roviny a nesplňující požadavky na ekonomickou definici“ (Klesla, 2017).

Evropská komise definuje ekonomiku sdílení jako „*obchodní modely, v nichž jsou činnosti usnadňovány platformami pro spolupráci, které vytvářejí otevřený trh pro dočasné využívání zboží nebo služeb často poskytovaných soukromými osobami. Transakce v rámci ekonomiky sdílení obecně nezahrnují změnu vlastnictví a mohou být prováděny pro zisk i neziskově*“ (Evropský program pro ekonomiku sdílení, 2016).

V článku Investopedia popisuje Chappelow (2019) sdílenou ekonomiku jako ekonomický model definovaný jako činnost typu peer-to-peer (P2P), která spočívá v získávání, poskytování nebo sdílení přístupu ke zboží a službám, což často usnadňuje online platforma založená na komunitě. „*V širším smyslu ji lze chápat jako upřednostňování přístupu ke zboží dlouhodobé spotřeby a výrobním faktorům za pomoci digitálních platform spíše než vlastnictví tohoto zboží a výrobních faktorů*“ (Deloitte, 2017).

„*Z pohledu majitele daného zboží nebo výrobního faktoru je možno sdílenou ekonomiku chápat jako rozšíření způsobů generování dodatečných příjmů z tohoto vlastnictví za využití moderních technologií a digitální platformy jako nástroje pro střetávání poptávky s nabídkou a zároveň nástroje pro uzavření a administraci příslušné transakce, obvykle za nižších nákladů, než jaké by musel zákazník (odběratel, spotřebitel) vynaložit bez existence digitálních platform, často s možností jiného způsobu nabídky a využití služby a s možností ověřit si zkušenosti předchozích zákazníků s nabízenou službou. Naopak z pohledu zákazníka rozšiřuje sdílená ekonomika nabídku služeb, zlepšuje přístup ke statkům, které by v případě nutnosti zakoupení mohly být mimo dosah zákazníka, a umožňuje pro svou poptávku využít více distribučních kanálů, jejichž využití je často levnější a přístupnější než distribuční kanály ve "fyzickém" světě*“ (Hospodářská komora ČR, 2018).

1.2 Subjekty sdílené ekonomiky

V rámci sdílené ekonomiky můžeme identifikovat tři základní subjekty, a to zprostředkovatele služby, poskytovatele konkrétní služby a uživatele konkrétní služby.

Zprostředkovatelem služby je myšlen provozovatel online platformy, který poskytovatelům umožňuje nabízet své služby a uživatelům umožňuje dané služby vyhledávat. Online platforma zjednodušuje kontakt mezi poskytovatelem a uživatelem a umožňuje provádění transakcí. Platformy fungují prostřednictvím webových stránek nebo mobilních aplikací (Ertz a kol., 2016).

Poskytovatelem služby je člověk, který buď vlastní nějakou věc nebo nabízí službu. Jeho cílem je buď přivýdělek (může nabízet např. vykonání nějaké práce), nebo snížení nákladů (např. spolujízda sníží náklady na cestu; nabídkou ubytování lze využít prostory v době nepřítomnosti majitele). Aby se dalo mluvit skutečně o sdílené ekonomice, poskytovatel by měl nabízet věci, které zrovna nepotřebuje. Pakliže nakoupí byty a pronajímá je přes Airbnb za účelem co nejvíce vydělat, využívá sice platformu, ale nesplňuje to již definici sdílené ekonomiky (Ertz a kol., 2016).

Uživatel se rozumí člověk, který využívá služeb od poskytovatele (např. zapůjčení vozu, ubytování), a to za předem danou cenu. Transakce probíhá většinou skrze nějakou platformu. Uživatel by se dal přirovnat ke spotřebiteli, zde ale nemá stejná práva, která jsou dána občanským zákoníkem (Analýza sdílené ekonomiky a digitálních platform, 2017).

1.3 Klady a zápory sdílené ekonomiky

Původní koncept sdílené ekonomiky vznikl právě pro její nesčetné výhody, které budou vyjmenovány v následujícím textu. S rozvojem technologií se rozmohla sdílená ekonomika do spousty oblastí, její původní význam sdílení, půjčování se posunul dále. Nyní je třeba si poradit i s negativy která plynou pro stát, podnikatele a jiné subjekty.

Sdílené ekonomiky umožňují jednotlivcům a skupinám vydělávat peníze z nevyužitých aktiv. V ekonomice sdílení lze nevyužitá aktiva, jako jsou zaparkovaná auta a náhradní ložnice, pronajmout, pokud se nepoužívají. Tímto způsobem jsou fyzické prostředky sdíleny jako služby (Chappelow, 2019). Příkladem této myšlenky mohou být například služby sdílení automobilů. Podle údajů poskytnutých Brookingským institutem zůstávají soukromá vozidla nevyužitá po dobu 95 % jejich životnosti (Yaraghi, 2017).

Valentová (2018) zmiňuje klady sdílené ekonomiky, a to vznik nových pracovních míst a nové možnosti podnikání.

Ve studii Deloitte (2017) jsou přehledně shrnuty další benefity:

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

Jako hlavní problémy lze uvést neregulovanost, s ní souvisí těžká vymahatelnost daní a nerovné podmínky pro poskytovatele a pro podnikatele z oborů. Například taxikáři musí skládat zkoušky z místopisu, to ale zpravidla neplatí pro ty, jež pracují ve sdílené ekonomice. Hoteliéři musí dodržovat určitý standard a odvádět daně. Lidé, jež poskytují ubytování například skrze Airbnb, nejsou zatím nijak kontrolováni a stále jsou mezi nimi tací, kdo neodvádí daně (Valentová, 2018). Mezi další negativa patří fakt, že zprostředkovatelé služby ani poskytovatelé služby nejsou v zaměstnaneckém poměru, tudíž se na ně nevztahuje odstupné ani zdravotní pojištění. A z poskytnutých služeb nejvíce netěží poskytovatel služby, ale zprostředkovatel, tedy provozovatel platformy (Výhody a nevýhody sdílené ekonomiky, 2018).

1.4 Doporučení pro ochranu spotřebitele

Digitální platformy by měly informovat uživatele služby o všem, co potřebuje vědět a zároveň by měly uchovávat veškerou komunikaci k doložení v případě nějakého sporu. Velmi důležité jsou pro uživatele recenze, proto by se měli poskytovatelé platform maximálně snažit, aby seznámili uživatele s tím, jak funguje hodnocení a vysvětlili mu jeho důležitost. Špatná recenze může mít dopad nejen na poskytovatele služeb (nikdo nebude chtít využít jeho služby), ale i na uživatele (např. u Airbnb mu může být odmítnuta rezervace ubytování) (Hospodářská komora ČR, 2018).

Více informací sdílených na online platformě může sice vést k větší důvěře mezi uživateli, ale také k rasové a genderové zaujatosti. Společnosti musí pracovat na boji proti zaujatosti na svých platformách, a to jak ve svých algoritmech, tak i se svými uživateli. Odstranění některých identifikačních informací z profilů snižuje riziko předpojatosti (Yaraghi a kol., 2017).

Jedním z návrhů Evropské unie, jak chránit spotřebitele, je „*návrh Evropské komise týkající se tzv. nového spotřebitelského úřadu, dle kterého by on-line platformy měly umožnit jasné rozlišení nabídky služeb podnikatelů – profesionálů a nepodnikatelů*“ (Kruliš, 2018).

1.5 Sdílená ekonomika versus COVID-19

Na začátku roku 2020 se začal z Číny šířit virus Covid-19. Česká republika hlásila první nakažené v březnu, těch začalo rychle přibývat a v polovině měsíce byla vyhlášena karanténa. Zároveň bylo zakázáno překračovat hranice a cizinci se do Česka vůbec nedostali. To ochromilo celou ekonomiku. Došlo k uzavření hospod a restaurací, hotelů a většiny služeb. Někjaký způsob karantény byl zaveden prakticky ve všech zemích postižených touto nemocí. Nemoc vážně postihla sdílenou ekonomiku, zejména některé její oblasti.

Kvůli omezení pohybu takřka neprobíhaly krátkodobé výpůjčky aut, zato se ale zvýšil zájem o dlouhodobé výpůjčky. Společnost Lime, zabývající se sdílením koloběžek, musela své služby vypnout kvůli rostoucím nákladům ze stojících koloběžek, které si nemá kdo půjčovat. Využívání služby Uber bylo dočasně zakázáno. Např. společnost HoppyGo se pokusila vyřešit situaci tím, že přišla s ozonovou dezinfekční stanicí pro automobily. I jiné společnosti zasáhly Covid-19. Např. o službu Zonky byl nižší zájem, protože lidé méně nakupovali auta a méně se pouštěli do rekonstrukcí. Služba Hlídačky měla během karantény také méně klientů, protože lidé nikam nechodili, tak nepotřebovali hlídání. Proto služba své kapacity nabídla bezplatně zdravotníkům, kteří čelili viru v první linii. Úplný výpadek měla služba Airbnb. Cizinci nejezdí do Čech, takže většina bytů je prázdných (Frolík, 2020).

Kvůli omezení nebo zastavení provozu došlo i na propouštění zaměstnanců. Hospodářská komora se snaží snížit propouštění pomocí celostátního projektu Zachraň práci. Zaměstnanci, kteří by byli jinak propuštěni, mají možnost být dočasně přiděleni k jinému zaměstnavateli. A to se zachováním pracovních a mzdových podmínek. Jako bonus tak získají zaměstnanci nové zkušenosti z jiné práce (Diro, 2020).

2 OBLASTI SDÍLENÍ

Sdílená ekonomika pronikla snad do všech oblastí, které si jen člověk dovede představit. V dopravě se lze setkat se sdílením aut, motorek, koloběžek, využít spolujízdu či si jen objednat odvoz. V ubytování lze krátkodobě pronajímat prostory, jejichž majitelé jsou zrovna pryč. Jsou i možnosti, kde si mohou cestovatelé vyměnit své domy bezplatně. Finanční oblast nabízí nepřeberné množství projektů, na které mohou lidé přispívat a po uskutečnění projektu dostanou odměnu. Nebo fungují P2P půjčky, kde si lidé půjčují vzájemně mezi sebou. V oblasti lidí lze nabízet vše od domácích prací přes řemeslné práce až po hlídání dětí nebo domácích mazlíčků. Sdílí se informace, užitečné je sdílení dat na cloudu, které umožňuje přístup k datům z různých zařízení jen díky přihlášení, a snižuje se tak možnost případné ztráty dat při neuložení. Stále populárnější je sdílení hudby, videí a filmů, které už není třeba vlastnit na nějakém nosiči, a uživatel k nim má přístup z jakéhokoli zdroje, kde se může přihlásit.

Rozmach sdílené ekonomiky souvisí s rozvojem technologií, digitalizací a vysokorychlostním internetem. Počítač vlastní téměř každá domácnost, chytré telefony jsou skoro samozřejmostí. Pomocí webového prohlížeče se člověk přihlásí do platformy nebo může mít nainstalovanou mobilní aplikaci, skrz kterou se přihlásí ke svému účtu, a může si tak objednat nějakou službu nebo ji sám nabídnout. Platformy propojují stranu nabídky a poptávky. Stručně řečeno, platformy umožňují jednotlivcům, rodinám nebo společnostem, které potřebují službu, najmout pracovníka, který je ochoten nabídnout příslušnou činnost (De Stefano, 2018).

V následujícím textu budou postupně popsány jednotlivé oblasti sdílení a uvedeny příklady platforem, se kterými se lze na trhu setkat, a to jak s těmi mezinárodními, tak i českými.

2.1 Doprava

Sdílená ekonomika se velmi uplatňuje v dopravě. Asi nejznámějším příkladem je společnost **Uber** nabízející alternativu k taxi dopravě. Dále se lze setkat s platformami, které nabízejí půjčení auta nebo koloběžky po dobu, kterou zákazník potřebuje. Půjčováním reagují automobilky, které se připravují na možnost nižšího prodeje aut. Půjčovat auto, které se zrovna nevyužívá mohou i běžní lidé. U sdílených jízd se zase nabízejí volná místa v autě, ať už pro lidi nebo pro věci. Cílem je efektivní využití dopravních prostředků, a tedy snížení množství aut ve městech a s tím spojené snížení emisí CO₂ a uvolnění parkovacích míst. Lidé by nemuseli

vlastnit auto, které ve výsledku využijí z 10–20 %. Tím by ušetřili náklady za vozidlo (Deloitte, 2017).

„Uber Technologies Inc. je americká nadnárodní dopravní a mobilní společnost umožňující objednání přepravy osobním automobilem. Jedná se tak o spoluspotřebitelství. Společnost sídlí v San Franciscu v Kalifornii. Pracuje na vývoji, nabízení a provozování mobilní aplikace Uber, která umožňuje spotřebitelům s chytrým telefonem zadávat žádosti o jízdu, jež jsou následně předávány řidičům zapojeným do sítě Uber, kteří využívají svá vlastní auta“. Společnost byla založena v roce 2009 pod názvem UberCab, aplikace byla zprovozněna v následujícím roce. Na Uber byla společnost přejmenována až v roce 2011. Společnost Uber postupně expandovala do ostatních měst USA, na konci roku 2011 byla aplikace zprovozněna v Paříži. V roce 2012 následovalo kanadské Toronto, Londýn a australské Sydney. V roce 2013 byl zahájen provoz v Singapuru a v Jihoafrické republice. Během let 2014 až 2015 se rozšířil takřka po celém světě. Službu v Česku lze využít od roku 2014 v Praze a od roku 2017 v Brně (Historie Uberu [online]). Uber se nesoustředí pouze na převoz lidí, ale například i jídla. V roce 2012 začal v 7 městech USA s rozvozem zmrzliny. V současnosti si lze nechat dovézt jakékoliv jídlo. K tomu slouží aplikace Ubereats (Uber Eats [online]). Společnost se věnuje spoustě dobročinných účelů, podporuje zaměstnávání více žen, menšin atd. Také se snaží podporovat zdravější životní prostředí, proto od roku 2014 nabízí možnost spolujízd. Od roku 2016 pracuje na testování samořídících aut. Od roku 2017 funguje platforma UberFreight, která se používá v nákladní dopravě (Historie Uberu [online]).

V Česku se bouřili taxikáři proti této platformě, jelikož řidiči Uber nemuseli mít taxikářskou licenci. Teď už pro ně platí podmínky jako pro řidiče taxi, a to taxikářská licence a zkouška znalostí místopisu. Uber si z každé jízdy strhává 25 % z celkové ceny. Pakliže řidič odjezdí týdně více jak 50 jízd, strhává si Uber z těchto jízd už pouhých 10 % poplatků (Kirman, 2019).

Mezinárodní platforma **Bolt** slouží pro přepravu osob ve městech. Řidič se zaregistruje a po ověření může vozit zákazníky. Z uskutečněných jízd odvede 20 % aplikaci. Dříve se jmenovala Taxify, ke změně došlo v roce 2019, protože firma se už nespécializuje pouze na taxi služby, ale třeba i na sdílení koloběžek (Bolt.eu [online]; Aplikace Taxify mění svůj název na Bolt, 2019).

Platforma **Liftago** je českým startupem založená v roce 2013 a slouží k objednání taxi. Jejím cílem je zefektivnění dopravy, nevyužívá vlastní auta, ale naopak vyhledává práci pro

taxikáře, kteří mají staženou aplikaci. Funguje tak, že zákazníkovi vyhledá nejbližší taxi, neděje se pak to, že dispečink vyšle taxi až z druhého konce města. Pak může být taxikářům nabídnuta další zakázka, která je po cestě. Zákazník platí řidiči, ten odvádí poplatek službě pouze za odjeté jízdy. Taxikář musí splňovat veškeré náležitosti (licence, zkouška místopisu aj.), proto zde nevzniká konkurence jako například u Uberu (Liftago [online]).

Populární v mnoha městech je **Bike sharing systém**, tedy sdílení jízdních kol. Různé aplikace nabízí možnost zapůjčení kola ve městech. Turisté si tak mohou například prohlédnout centrum města a jeho okolí pohodlně a rychleji než například autem, aniž by zatěžovali okolí zplodinami a hlukem. Jako výhody sdílení kol lze spatřovat například flexibilní mobilitu, snížení emisí, snížení přetížení a spotřeby paliva, výhody zdraví a zlepšení multimodálního dopravního spojení. Kola se hodí jak pro ženy, tak i pro muže, lze na nich přepravovat drobná zavazadla a mají nejméně tři rychlostní stupně. Kola jsou dostupná na internetu v reálném čase přes mobilní aplikace, lze si je vypůjčit 24 hodin denně 7 dní v týdnu. Sdílení kol má i své nevýhody, a to ničení vandaly, neukázněnost, nevhlednost, špatné počasí, terén nebo chybějící helmy (Midgley, [online]).

V Praze působí česká společnost **Rekola** poskytující více než 450 růžových kol rozmístěných po centru města. Minimální doba půjčení je na jednu hodinu a stojí okolo jednoho eura. Do mobilu se stáhne aplikace k zapůjčení kola a zaplatí se kartou. Je potřeba být připojen k internetu a vyhledat si na mapě nejbližší kolo. Do aplikace se přepíše šestimístný kód z rámu kola a poté zákazník obdrží kód pro otevření kola (Prahou na kole, [online]).

Další často využívanou službou je **Carsharing**. „*Jedná se o model sdílení aut, který je atraktivní zejména pro lidi využívající vozidla nepravdělně nebo příležitostně. Služba může být provozována jako podnikatelská aktivita, členové mohou být sdružení ve spolcích nebo volně organizovaných skupinách. Car-sharing pomáhá snižovat počty aut ve městech, aniž by omezoval individuální mobilitu. Nabízí nezávislost na vlastnictví automobilu, působí jako doplněk MHD, a tak podporuje udržitelné druhy dopravy*“ (Valentová, [online]). Sdílení se tedy vyplatí řidičům, kteří ročně nenajezdí více než 10 000 km. Když se například sousedé domluví, že budou auto sdílet napůl, každý si zaplatí, co projede a zbytek (pojištění, údržba, dálniční známka) si rozdělí napůl. Je to pro ně tak ekonomicky výhodnější a zároveň se aspoň zamýšlí, jestli budou auto skutečně potřebovat. Když tolik nejezdí, vznikne méně emisí CO₂. Zároveň při sdílení automobilů by jich mohlo být potřeba méně, a tak zde opět vzniká snížení emisí CO₂, které vznikají při výrobě aut. Dále by se tím mohl částečně řešit problém s parkovacími místy (Hornová, 2012; Mach, 2015).

Carsharing je rozšířen i v Česku. Vybrat si lze z několika platform. V Praze a v Brně funguje služba **AJO**. Nejprve je třeba se zaregistrovat, poté se dopředu zaplatí platba dle zvoleného tarifu, a pak se strhává nástupní sazba, každá hodina jízdy a za ujeté kilometry. Auto se vrací do oblasti, ze které bylo půjčeno. Rozšířenější je služba **Autonapůl**. Cena za vypůjčení se liší dle zvoleného auta a výše útraty. Platí se za každou hodinu vypůjčení a najeté kilometry. Auto se vrací do zóny, kam patří. **Car4way** se pyšní obří flotilou aut v Praze a Brně. Poskytuje i elektromobily. Platí se zde za registraci. Vozy jsou rozděleny do čtyř kategorií, dle které se pak stanovuje poplatek za minuty vypůjčení a za najeté kilometry (Bureš, 2019, [online]). Další služba **HoppyGo** se liší v tom, že ji neprovozuje firma, ale auta půjčují sami jejich majitelé, kteří je zrovna nepotřebují. Jedná se o peer-to-peer carsharing. Vozový park je různorodý. Cenu si volí majitel sám, služba si pak ke každému pronájmu naúčtuje 15 %. Uživatel zaplatí kauci a za projeté palivo, což je u jiných služeb už naúčtováno v poplatku. Službu může využít jen osoba starší 20 let. Službu podporuje ŠKODA Auto DigiLab, která nechce být pouze výrobcem aut, ale poskytovatelem služeb mobility (HoppyGo [online]). Služba **Re.volt** se zaměřuje na půjčování elektromobilů, elektrických motocyklů a elektroskútrů. Auta jsou dvoumístná, proto se služba orientuje na pohyb ve městě. Pro využití služby je potřeba se zaregistrovat a dosáhnout alespoň 21 let. Platí se za každou minutu vypůjčení (Bureš, 2019, [online]). Služba **Uniqway** je podporována automobilkou Škoda a mohou ji využívat studenti a zaměstnanci všech vysokých škol. Po registraci je nutné se ještě prokázat studentským průkazem na jedné ze tří pražských vysokých škol, které se podílely na vzniku služby, a to ČVUT, VŠE nebo ČZU. Půjčování je pak možné pouze přes aplikaci. Platí se za každou hodinu vypůjčení, maximálně však 10 hodin za jeden den a za ujeté kilometry. Auta jsou k dispozici zpravidla v okolí univerzit (Uniqway [online]).

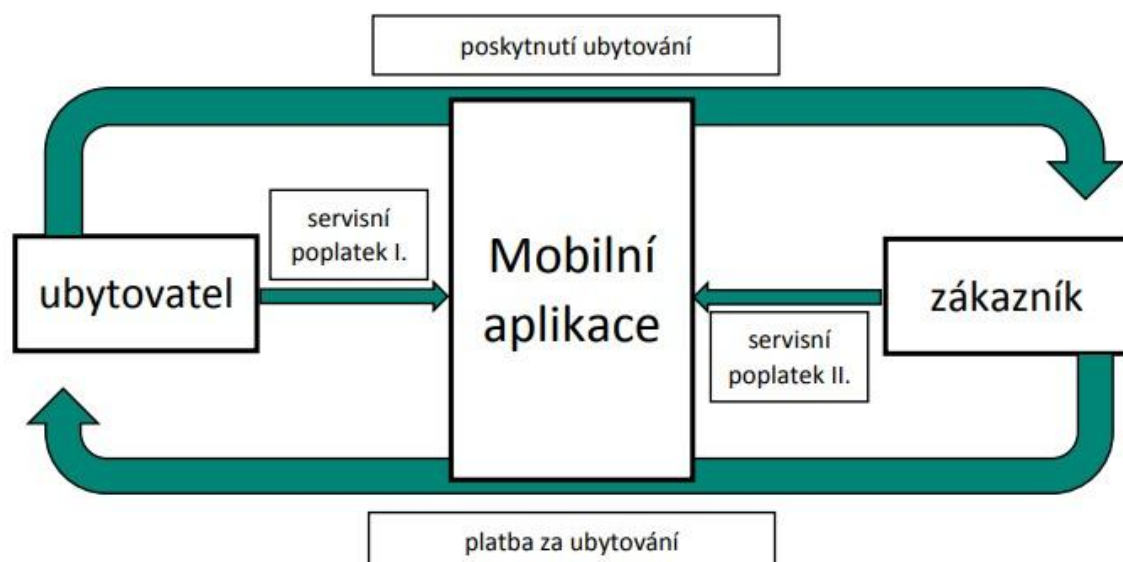
Ze zahraničních společností lze zmínit carsharing **Zipcar**, který byl založen v Americe (Zipcar [online]) nebo společnost **ShareNow**. Ta vznikla sloučením společností Car2Go a DriveNow. Je společným podnikem společností Daimler AG a BMW poskytujících služby sdílení automobilů v městských oblastech v Evropě a Severní Americe. V současnosti je to největší carsharing společnost na světě s více jak 4 000 000 registrovaných členů. Nyní však opouští americké trhy kvůli velké konkurenci a vysokým nákladům (Share now, [online]; Aarian, 2019, [online]).

Spolujízdu nabízí v České republice od roku 2016 platforma **BlaBlaCar**. Spojuje řidiče s volnými místy v autě a cestující na stejné trase. Díky spolujízdě se rozloží náklady za cestování, a tím se šetří čas i peníze. Členové mají svůj profil, kde je možno se vzájemně

hodnotit a snížit tak obavy ze spolujízdy s cizím člověkem (BlaBlaCar [online]). Zatímco Blablacar nabízí spolujízdu lidem, aplikace **Bringr** nabízí spolujízdu pro věci. Lze o něm mluvit jako o zásilkové službě sdílené ekonomiky. Někdo chce něco poslat, uvede místo a nabídne cenu, pokud se najde někdo, kdo má cestu do místa určení nebo jede kolem, může věc odvézt a snížit si tak náklady na svou cestu (Bringr [online]). Podobně jako Bringr funguje od roku 2016 i aplikace **Zavezu**. Ať už někdo jede autem, vlakem, MHD nebo na kole, může někomu převézt balíček a snížit si tak náklady na cestu, jet zadarmo nebo si dokonce přivydělat (Zavezu [online]).

2.2 Ubytování

Další významnou oblastí sdílené ekonomiky je ubytování. Lidé mohou pronajímat své domovy, které momentálně nevyužívají nebo jiné volné prostory. Zpravidla se za ubytování platí, existují však platformy, které nabízí výměnu domova, nebo mohou hosté navštívit svého hostitele u něj doma a společně sdílet bydlení, své zvyky apod. Oproti standardnímu pronájmu se liší v tom, že se jedná pouze o krátkodobé pronájmy, třeba jen na jednu noc. Pro cestovatele bývá ubytování výhodnější než pobyt v hotelu (Deloitte, 2017). Na následujícím obrázku je ve stručnosti zobrazeno, jak fungují ubytovací služby. Ubytovatel i zákazník se musí přihlásit do aplikace. Za poskytnutí ubytování i za zaplacení ubytování se strhává provize, kterou si bere aplikace. Zjednodušené schéma fungování ubytovacích služeb zobrazuje Obr. 1: Grafické



Obr. 1: Grafické znázornění fungování ubytovacích služeb v rámci sdílené ekonomiky zdroj: Sdílená ekonomika, [online].

znázornění fungování ubytovacích služeb v rámci sdílené ekonomiky zdroj: Sdílená ekonomika, [online].

Asi nejznámější platformou zabývající se ubytováním je **Airbnb**. Funguje od roku 2008. Pokud má hostitel volný pokoj nebo byt, může ho sdílet s dalšími lidmi. Pouze se bezplatně zaregistruje a po rezervaci mu platforma strhne ze zaplacené částky 3 % provizi. Cenu za ubytování si hostitel volí sám. Nemusí se sdílet pouze domov, ale i aktivita (např. společné pečení nebo prohlídka města). I hosté se před rezervací musí registrovat. Po pobytu pak mohou ohodnotit hostitele a hostitel může zase ohodnotit své hosty. Když by pak měl nějaký host špatné hodnocení, může hostitel zamítnout jeho rezervaci na ubytování. Hosté získají ten benefit, že oproti ubytování v hotelu se dostanou mezi místní a zážitek z cestování mají autentičtější (Airbnb [online]). Platformy **Homeaway** a **Onefinestay** fungují podobně jako Airbnb, stačí zadat lokalitu, termín příjezdu a odjezdu a počet osob a aplikace zobrazí možné nabídky ubytování. Provize se strhává z ceny ubytování, kterou zaplatí host (HomeAway [online]; Onefinestay [online]).

Další platforma poskytující ubytování se jmenuje **Home exchange**. Nabízí dva typy výměnných pobytů. Buď takzvaná „reciproční“ výměna, kde si například 2 rodiny vymění své bydlení a tato výměna nemusí probíhat současně, nebo výměna s guestpoints (GP). Ta slouží v případě, kdy hostitel nabídne svůj domov, ale nechce navštívit domov svého hosta, tak dostane zaplacenou touto měnou. Registrovaný uživatel platí roční poplatek 150 dolarů. Pokud však nevyužije výměnu v daném roce, další rok poplatek neplatí (HomeExchange [online]). Bezplatné ubytování poskytuje internetová služba **Couchsurfing**, která vznikla již v roce 2004 a jejíž komunita čítá okolo 14 000 000 členů ve více než 200 000 městech. Její členové si mezi sebou domlouvají ubytování. Je potřeba se zaregistrovat na stránce, vyplnit o sobě základní údaje a poskytnout fotografie. Poté se nechat ověřit pomocí platební karty. Za to je zaplacen poplatek pro fungování webu. Ověření může proběhnout i pomocí dopisu, který je poslán na adresu registrovaného člena, ten vyplní kód z dopisu a dojde tak k potvrzení pravdivosti údajů o bydlišti. Lidé mohou hostit nebo cestovat, a tak využívat ubytování od jiných hostitelů. Po návštěvách se mohou vzájemně hodnotit. Sdílením bydlení mají lidé možnost poznat život místních, jejich zvyky, procvičit si jazyk nebo navázat nová přátelství (Couchsurfing [online]).

Na českém trhu se lze setkat se specializovanou platformou **Mojechaty**, která nabízí krátkodobý pronájem chat a chalup, a to pouze na území České republiky. Její růstový potenciál je tak značně omezen (Moje chaty [online]).

Cohousing, který vznikl v Dánsku, nabízí jiný typ bydlení, a to komunitní spojující lidi. Lidé takto žijící vlastní samostatnou bytovou jednotku a k tomu mají společné budovy a venkovní prostory, kde spolu sdílí nejen čas, ale i společné věci, které by jedna rodina samostatně moc nevyužila. Vzájemně si pomáhají, a tak funguje jejich komunita (Cohousing, [online]).

Pronajímat se mohou i nevyužité kancelářské prostory. Tuto službu nabízí **Pivotdesk**. Nejprve je třeba se zaregistrovat do aplikace, potom se vyplní, pro kolik lidí se shání prostor a v jaké lokalitě, a služba najde volné možnosti. Výhodou je, že člověk si kancelář pronajme pouze po tu dobu, kdy ji opravdu potřebuje (PivotDesk, [online]). V současnosti je i velmi známý coworking. Jedná se o sdílené kanceláře, které mohou využívat lidé, kteří nemají vlastní kancelář nebo ti, kdo cestují po světě a potřebují pracovat. Nyní se s nimi lze setkat v každém větším městě, platí se zpravidla cena dle tarifu odvíjející se od počtu hodin strávených v kanceláři. Nabízí kompletní zázemí, vybavenou kancelář, vysokorychlostní internet, kuchyňku, zasedací místnost nebo odpočívací místnost. Pořádají se zde vzdělávací akce, teambuildingy, semináře a další aktivity, kde se mohou členové setkávat a vyměňovat si mezi sebou znalosti a kontakty (Co znamená coworking, [online]).

2.3 Finance

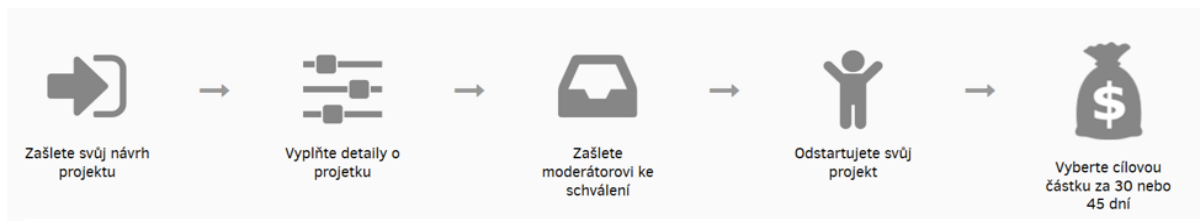
Ve finanční sféře se stále více prosazuje crowdfunding. Jedná se o alternativní nebankovní způsob financování, při kterém větší počet jednotlivců přispívá menším obnosem k cílové částce. Menší částkou přispívají na více projektů, tím se diverzifikuje riziko, kdyby některý dlužník neplatil. Crowdfunding lze přeložit jako komunitní/skupinové/davové financování (z anglického crowd). Dárce může poslat příspěvek ve výši pár set korun nebo i daleko vyšší. Dárcova odměna je závislá dle typu crowdfundingu a dle výše příspěvku. Lze takto financovat zajímavé projekty, produkty, startupy nebo rozvíjející se společnosti (Crowder [online]; Veselíková, 2017b, [online]). Startupem se rozumí nově založená firma, která se rychle rozvíjí a roztváří. Její počáteční náklady na kapitál jsou minimální. Jedná se zpravidla o technologické firmy. Pakliže se startupu daří, naplní svou vizi a plní prvotní pohledávky, stává se klasickou firmou (Veselíková, 2017a, [online]). Pokud hodnota startupu přesáhne miliardu dolarů, je pak nazýván jednorozcem. Tímto názvem se v Česku může pyšnit pouze firma Productboard zabývající se digitálním produktovým managementem s klienty jako například Microsoft či Avast (Holzman, 2020, [online]).

Jednotlivé typy crowdfundingu jsou popsány ve článku Crowder ([online]). Jsou to:

- Benefiční = charitativní (dárce věnuje peníze pro dobrý pocit, využívají především neziskové organizace).
- Odměnový (vždy záleží na výši příspěvku, pokud slouží peníze na vývoj nového produktu, získá přispěvatel daný produkt, slouží-li peníze na vývoj hry, může být jednou z postav, při výběru peněz na film může být přispěvatel zapsán v titulcích nebo obdržet nějaký reklamní předmět).
- Půjčkový (vznikne dluh, ke kterému je připočten úrok, a ten je potřeba do určité doby splatit).
- Podílový (lidé získají podíl ve firmě, čímž své finance buď zhodnotí, nebo mohou o vše přijít).

Poptávající, který chce takto získat peníze, si musí nejprve důkladně připravit projekt a věnovat se jeho propagaci. Vystavením projektu na internetu se jeho tvůrce dozví, co si o tom myslí ostatní, jestli by byl zájem o danou věc a může tak získat podporovatele ještě před vypuštěním do světa. Komunikuje s lidmi, kteří buď už přispěli, nebo se teprve přispět chystají. Po vybrání dané částky je třeba se vyrovnat s lidmi, kteří přispěli a také s těmi, kteří se podíleli na marketingové kampani a dalších aktivitách spojených s projektem (Crowder, [online]).

Propagace je pro úspěch kampaně nesmírně důležitá. Poptávající, který chce získat peníze od lidí, si musí stanovit cílovou částku, kterou pokud nevybere, tak se kampaň stává neúspěšnou a peníze jsou vráceny zpět přispěvatelům. Na vybrání částky má daný určitý počet dní. Nejvíce je kampaň viditelná po zveřejnění, proto je třeba získat co největší část hned ze začátku. K tomu tedy slouží zmíněná obrovská propagace, kdy je třeba, aby se o nápadu dozvědělo co nejvíce lidí a ti pak přispěli. Při překonání určité vybrané částky bývají pak dárce sdílnější a spíše něco pošlou. Na internetu je možné najít i portály, u kterých není nutno vybrat cílovou částku a člověk si tak může nechat vše, co se vybere. Portály, u kterých je nutné získat cílovou částku, si jako provizi účtují procenta z této částky. Výše provize bývá odstupňována podle výše cílové částky. Poptávající by měl proto navýšit cílovou částku o výdaje spojené s kampaní, tedy provize pro portál, platba bance a případně poštovné při posílání odměn (Holzman, 2020, [online]). Následující obrázek zobrazuje, jak probíhá crowdfunding od vložení projektu po vybrání částky. Časový limit odpovídá platformě Hithit ([online]).



Obr. 2: Obchodní schéma crowdfundingu, zdroj: Hithit [online].

Crowdfunding má nejen výhody, ale i nevýhody (Tomek, 2019, [online]). Mezi výhody patří:

- relativní snadnost financování (oproti půjčce v bance);
- zpravidla nejsou nutné dlouhodobé závazky;
- zakladatel může vybrat více peněz, než kolik požadoval;
- reklama pro zakladatele;
- v případě nízkého zájmu může zakladatel od projektu upustit, aniž by do něj více investoval.

K nevýhodám lze zařadit:

- poplatky (v případě úspěchu platí zakladatel provizi provozovateli platformy);
- pokud není vybrána cílová částka, zakladatel nedostane nic;
- vysoké nároky na unikátnost projektu (projektů se vkládá hodně, je třeba, aby zaujal a nezapadl mezi ostatní);
- v případě nepřipravenosti zakladatele hrozí nedokončení projektu (je třeba si promyslet marketing, distribuci a další věci spojené s projektem);
- velké množství platform, jejichž podmínky si musí zakladatel prostudovat;
- hrozí zkopírování nápadu.

Ze zahraničních platform věnujících se crowdfundingu jsou nejznámější KickStarter a Indiegogo. Z těch českých Hithit a Startovač, který je obdobou KickStarteru, a Zonky, kde je potřeba vybrané peníze splatit. **Kickstarter** je americká společnost založena v roce 2009, jejíž platforma crowdfundingu se zaměřuje na kreativitu, tedy na projekty jako jsou hudba, film, divadelní představení, videohry, komiksy, design, technologie a další. Lidé, kteří věnují peníze, získají odměnu nebo zkušenosti. Kickstarter je tedy odměnový typ crowdfundingu. Je-li projekt úspěšný, účtuje si Kickstarter 5% poplatek z vybrané částky, dalších 3-5 % si účtuje banka za zpracování plateb. V případě nedosažení cíle se neplatí žádné poplatky (Kickstarter, [online]). **Indiegogo** byl založen v roce 2008 a stal se tak jedním z prvních webů, které nabízejí financování lidmi. Nemá tak přísná pravidla jako Kickstarter, lze tedy vybírat částky pro

různorodé projekty, které však nejsou protizákonné. Indiegogo účtuje 5% poplatek za platformu ze všech prostředků získaných v kampani. Zpracovatel plateb si také účtuje poplatek za zpracování, který se liší dle polohy a měny v určité zemi (Indiegogo, [online]). Za zmínění taktéž stojí benefiční platforma **GoFundMe**, která byla založena v USA. Lze vytvořit jakoukoliv sbírku, třeba i na zaplacení školného. Často se používá v lékařství. Platforma je zdarma, platí se pouze poplatek bance (GoFundMe, [online]).

Hithit je česká platforma spuštěná v roce 2012, kde přispěvatelé získají za peníze odměnu. Nabízí prostor pro financování nových myšlenek, vydávání hudebních alb, natáčení filmů, vývoj software a další. Podporuje tedy kreativní lidi (umělce, designéry, kreativce, vývojáře), kteří mohou poměrně rychle vybrat peníze na svůj projekt. Na získání peněz je stanovena doba maximálně 45 dní. U projektů s cílovou částkou do 200 000 Kč se platí provize 9 % z vybrané částky. U projektů s cílovou částkou vyšší než 200 000 Kč se výše provize domlouvá individuálně. V případě neúspěšnosti projektu se žádná provize ani poplatky nehradí (HitHit [online]). Další platforma fungující na bázi odměn je **Startovač**, která byla založena v roce 2013. Financuje české a slovenské kreativní projekty. Výše provize se pohybuje okolo 5–9 % (záleží na vybrané částce, u vyšších částek je provize nižší) plus je třeba započítat transakční náklady. Odměna je závislá na výši příspěvku (Startovač, [online]).

Portál **Peněždroj** byl spuštěn v roce 2015, zaměřuje se především na obchodní a podnikatelské projekty a jako první v česku nabízí více typů financování. Peníze lze vkládat nejen za odměnu nebo jako dar, ale lze získat i podíl ve firmě. Je zde však vysoké riziko, protože se zpravidla jedná o startupy, a u nich není jisté, jestli se stanou výdělečnou firmou nebo zkrachují. U úspěšně zakončených projektů se platí provize 7 % z vybrané částky, a to jak pro odměnové, tak i pro podílové financování a transakční poplatky (Peněždroj, [online]).

Fundlift je první investment-crowdfundingová platforma v České republice fungující od roku 2016. Dochází zde k investování do cenných papírů vybraných společností. Rozhodne-li se člověk investovat, musí se nejprve zaregistrovat na platformě a dojde k ověření totožnosti. Poté si může vybrat projekt, na který pošle peníze a otevřít investiční účet. Pokud je kampaň úspěšná, dojde k převedení peněz a vydání cenných papírů, v případě neúspěšnosti se peníze vrátí zpět na účet dárce. Chce-li někdo takto získat peníze pro svůj začínající business, musí se registrovat, určit částku, kterou bude potřebovat, a detailně popsat projekt. Po ověření totožnosti dojde k posouzení projektu a pokud dojde ke schválení, je možno do něj investovat. V případě úspěšnosti projektu dojde k vydání cenných papírů, jejich zaevidování a převodu na investory. Výše provize je 5 % z celkové vybrané částky (Fundlift, [online]).

Zonky, které na českém trhu působí od roku 2014, se řadí mezi půjčkový typ crowdfundingu. Jedná se o nebankovní půjčování peněz. Funguje na principu P2P půjčky („peer-to-peer“, tedy lidé půjčují lidem). Lidé zde získají půjčku levněji než v bance, provádí se online. Naopak lidé, kteří peníze půjčí, takto mohou zhodnocovat své úspory. Služba funguje pod dohledem České národní banky. Platforma Zonky si účtuje jednorázovou platbu z vypůjčené částky (Zonky, [online]).

2.4 Lidé – pracovní síla a služby

V dnešní době lze sdílet téměř vše. V oblasti lidí lze sdílet práci, a to jak různé řemeslné práce, tak domácí práce, hlídání dětí, zvířat, péči o seniory. Pomocí některých aplikací dojde k získání kontaktu na dotyčné poskytovatele služby, které lze poté oslovit a dohodnout si vykonání práce. Jiné aplikace uživatele služby propojí online, takže si lze rovnou dohodnout například hlídání dítěte. Uživatel většinou platí skrze aplikaci, výjimečně platí hotově po poskytnutí služby.

TaskRabbit je americké online tržiště, které spojuje práci na volné noze s místní poptávkou a umožňuje spotřebitelům najít okamžitou pomoc s každodenními úkoly, včetně úklidu, stěhování, dodávky a údržbářské práce. Společnost byla založena v roce 2008 Leah Busque v San Francisco. Busque založila TaskRabbit, když neměla čas na nákup krmiva pro psy, založila ji na myšlence „sousedé pomáhají sousedům.“ Společnost působí v Americe a ve Velké Británii a ráda by prorazila do celého světa. Na webových stránkách taskrabbit.com je možné se zaregistrovat jako tasker a po schválení si může tasker začít hledat práci. Tasker je placen buď hodinově nebo za splněný úkol a odečte se mu servisní poplatek (TaskRabbit, [online]).

Freelancer neboli nezávislý profesionál podniká sám na sebe. Zpravidla má více klientů, pro které pracuje. Jedná se například o IT specialisty, překladatele, lektory, konzultanty, designéry, fotografy nebo blogery. V Česku je známý portál **Navolnenoze.cz**, který na svých stránkách sdružuje odborníky z mnoha oblastí a tím je zároveň propaguje. Portál založil v roce 2005 Roman Vlach, který je i autorem stejnojmenné knihy *Na volné noze* (Na volné noze, [online]). Pro hledání práce lze využít platformy **Freelancer** nebo **Upwork**. Nejdříve je potřeba se zaregistrovat a poté práci buď poptávat, nebo si zadat projekt, pro který se bude hledat jeho zhotovitel. Registrace je zdarma, po přijetí projektu se ihned zaplatí poplatek a dále se ještě platí poplatek dle typu projektu (Freelancer.com, [online]). Více viz kapitola 3.2.

Lidská síla je česká platforma, která umožňuje objednání služeb pro domácnost, kanceláře a byty Airbnb online, propojuje tak zákazníky s nezávislými profesionály. Nezávislý profesionál je zde dáma na úklid, ne uklízečka. Aby takto mohla pracovat, musí nejprve vyplnit formulář se svými údaji, pak se jí ozve personalistka a paní získá svůj první úklid. Zákazník si na stránkách dle ceníku vybere a objedná službu, pustí dámu na úklid dovnitř a pak už má uklizený byt (Lidská síla, [online]).

Portál **NejŘemeslnici** vznikl v roce 2009 a nyní je největším zprostředkovatelem řemeslných služeb na českém trhu. Firmám shání zakázky a zákazníkům nabízí firmy, které jim zajistí řemeslné práce. Zákazník si tedy může vybrat z několika firem, které jsou dopředu ověřené. Zákazník ušetří čas i peníze složitým hledáním, firmy mají jisté zakázky a portál tak získá spokojené zákazníky. Zákazníci neplatí nic portálu, platí pouze za vykonanou práci. Firmy, které chtějí užívat výhod (např. být aktivně doporučovány, získávat hodnocení od zákazníků, mít plnou podporu), si platí roční poplatek dle rozsahu služeb (Nejřemeslnici, [online]).

Databáze **Doginni** vytvořená v roce 2014 nabízí nejenom hlídání a venčení, ale i výcvik čtyřnohých mazlíčků. Dočasní páníčci jsou vybíráni tak, aby si poradili v různých situacích, které mohou s pejskem nastat. Pejškům se tak dostává individuální péče. Platba za hlídání pejska vždy probíhá přes Doginni, jelikož náhradní páníčci jsou jeho smluvními partnery. Doginni si strhává 25 % z ceny, kterou si stanovil náhradní páníček (Doginni, [online]). V článku (Ptáček, 2015, [online]) se Doginni popisuje jako Airbnb pro psy. Majitel psa si zadá lokalitu, ve které bydlí a shání v okolí hlídače, který bude nejvíce odpovídat jeho požadavkům.

Robeeto je online tržiště služeb, které bylo spuštěno na začátku roku 2017. Jeho unikátnost spočívá v tom, že sdružuje všechny obory. Portál nabízí přehledné rozhraní, kde se setkají ti, co práci hledají, a ti, co nějakou práci potřebují udělat. Zprostředkovává tedy práci šikovných lidí, a to například hlídání dětí, hlídání domácích mazlíčků, péči o domácnost a zahradu, fitness, doučování a jiné. Ti, co službu poskytují, zase získají zakázky online a nemusí trávit hodiny domlouváním se se zákazníky. Za základní profil se nic neplatí, platí se pouze za Profi členství, které nabízí rozšířené služby. Zákazník platí buď přímo člověku, který poskytne službu, nebo může zaplatit kartou přes portál, což je jistější (Robeeto, [online]).

Portál **Hlidacky.cz** byl spuštěn v listopadu 2012. Jeho cílem je, aby si každý mohl najít pomoc do domácnosti. Nabízí nejenom hlídání dětí, ale i domácích mazlíčků, úklid a péči o seniory. Ať někdo hledá hlídačku nebo se chce stát hlídačkou, musí se nejprve zaregistrovat.

Hlídačky také musí projít prověřením. Hlídačkám je placena domluvená cena, portál si účtuje pouze za členství, nestrhává si procenta z výdělku hlídačky (Hlídačky, [online]).

Se sdílením lidí a práce je potřeba zmínit ještě dva pojmy, a to sdílení zaměstnance a sdílení pracovního místa (job sharing). Jedná se o flexibilní formy zaměstnávání. Sdílení zaměstnance se využije v situaci, kdy zaměstnavatel nemá dostatek práce pro zaměstnance, a tak je zaměstnanec najat skupinou zaměstnavatelů, kteří mu vyplní dohromady plný úvazek. Sdílené pracovní místo zase označuje situaci, kdy zaměstnavatel najme dva a více zaměstnanců na jedno pracovní místo a z částečných úvazků tak vznikne jeden plný úvazek. Taková práce se hodí např. pro maminky na mateřské dovolené, studenty nebo důchodce, kteří mohou pracovat jen na částečný úvazek. Na rozdíl od dohody o provedení práce nebo dohody o provedení činnosti nehrozí zaměstnanci vyhazov v případě nějaké krize (Mečířová, 2019, [online]; Nové formy zaměstnávání v České republice, 2019, [online]).

2.5 Informace a zábava

Ve vzdělávání se je asi nejznámější online encyklopedie **Wikipedie**. Je bezplatná, její obsah je dostupný v mnoha jazycích, na webu je nejvyhledávanější a neobsahuje reklamy. Funguje od roku 2001 z financí prostřednictvím darů. Dále jsou velmi vyhledávané **online vzdělávací kurzy**, za které se zpravidla neplatí. Jako příklady lze zmínit **Khan Academy**, **Coursera** nebo **edX**. Pro absolvování kurzů je třeba se zaregistrovat. V Česku je známá platforma **Seduo**. Ta nabízí vzdělání nejen pro jednotlivce, ale i pro firmy. Některé kurzy nabízí zdarma, jiné za poplatek. Pro využívání kurzů je nutno být zaregistrován (Seduo.cz, [online]).

K šetření místa v počítači či sdílení dat slouží **cloudové služby**. Fungují tak, že data se ukládají na síť, nezabírají tak místo na disku nebo v mobilu a lze se k nim dostat z různých zařízení pomocí přihlášení. Mohou je využívat buď soukromníci, nebo firmy. Malé a střední firmy, které nemají tak velké výnosy, si díky cloudu mohou dovolit outsourcovat IT služby a neplatit za drahý vývoj nebo pořízení. Základní verze k uložení omezeného množství dat bývají zadarmo. Za neomezené úložiště se již platí zpravidla měsíční poplatek. Cloudové služby poskytuje například Amazon web services, Microsoft, IBM, Google nebo Dropbox a iCloud od značky Apple. Jako výhody cloudu je třeba zmínit automatické zálohování, možnost obnovení smazaných dat a minimální náklady na fyzická úložiště. Velkou nevýhodou je možné vypadávání internetu, bez něj se cloud nedá využívat, přeruší se totiž přístup k serveru, a také bezpečnost. Uživatel by měl v zájmu bezpečí zvážit, co vloží na úložiště, a nastavit si silné heslo (Cloudové služby, 2018, [online]).

Sdílení získává velký význam i v hudbě a ve sledování filmů. Lidé si nechtějí kupovat samostatné hudební a filmové tituly. Díky platformám si je můžou pustit a sdílet např. mezi rodinou, přáteli. Lze si je přehrát jak na počítači, tak i v aplikaci například v chytrém telefonu. Největším internetovým serverem pro sdílení videosouborů je **Youtube**. Spuštěn byl v roce 2005, má desítky jazykových verzí, s obsahem reklam je bezplatný, nová verze Youtube premium, umožňující sledování bez reklam, je již placená (YouTube, [online]). Další službou poskytující hudbu je **Spotify**. Služba vznikla v roce 2006 ve Švédsku, od roku 2016 je služba v češtině. Stejně jako Youtube nabízí bezplatnou a placenou verzi. K využívání služby je nutné se přihlásit (Spotify, [online]). Dalšími platformami pro sdílení hudby a videí jsou **Apple music** a **Google play music**. Na filmy, televizní pořady dokumenty atd. se zaměřuje platforma **Netflix**. Založení společnosti se datuje do roku 1997. Umožňuje online sledování filmů za měsíční poplatek. V Česku je dostupná od roku 2016 (Netflix, [online]).

3 GIG EKONOMIKA

Čím dál více lidí se v současnosti ohlíží po flexibilnějších možnostech práce, kde by byli pány svého času, který by mohli přizpůsobit rodině, koníčkům apod. Nabídky práce mohou hledat na pracovních platformách. Získají tak další práci ke své původní, nebo si mohou z různých činností sestavit plný úvazek. Pracovní platformy spadají do současného trendu sdílené ekonomiky, lidé zde však nesdílí věci, které plně nevyužívají, ale sdílí zde svůj přebytečný čas. Tento model bývá nazýván on demand economy nebo jak je použito v této práci gig economy (Analýza sdílené ekonomiky a digitální platformy, 2017).

Gig ekonomika, někdy též platformová ekonomika, umožňuje digitální formy práce. Počet lidí v tomto sektoru neustále roste a pro mnoho z nich to představuje jediný zdroj příjmu. Důvody vzestupu pracovní síly na platformě nebo v aplikacích jsou vyrovnání se s krátkodobými výkyvy na straně poptávky, touha snížit náklady na pracovní sílu a naléhavost k uspokojení tržních tlaků na krátkodobé výsledky a účinnost (De Stefano, 2018). Do této oblasti sdílení patří: agenturní zaměstnanci, freelancer a coworking.

3.1 Agenturní zaměstnanci

„Agenturní zaměstnávání představuje flexibilní formu zaměstnávání, kterou upravuje zákoník práce. Agenturní zaměstnávání je v podstatě pronájem pracovní síly, neboť agentura práce dočasně přiděluje svého zaměstnance k výkonu práce k jinému zaměstnavateli“ (Valentová, 2017, [online]). Obvykle se uplatňuje na sezónní práce, příležitostné brigády nebo jako záskok za mateřskou dovolenou. Člověk, který hledá práci, se zaregistruje u agentury a čeká, až se objeví nějaká vhodná pozice (Práce.cz, [online]).

V devadesátých letech využívali služeb agentur především studenti. Později byli agenturní zaměstnanci nabíráni do výrobních společností, aby doplnili výkyvy v kapacitách. *„V současnosti pracuje velké množství agenturních zaměstnanců na administrativních pozicích na recepcích, v call centrech, nebo na kvalifikovaných pozicích v IT servisních centrech. Především v IT je agenturní zaměstnávání stále častěji využíváno vzhledem k projektovému charakteru zakázek“* (Co znamená práce přes agenturu, Manpower, [online]).

„Účastníky právních vztahů při agenturním zaměstnávání jsou zaměstnanec, agentura práce, která je jeho zaměstnavatelem, a uživatel, který poptává pracovní sílu a najímá si zaměstnance agentury práce“ (Valentová, 2017, [online]). Agentura práce může být fyzickou nebo právnickou osobou. Jako fyzická osoba musí splňovat řadu podmínek. Mezi ně patří

dosažení věku 18 let, bezúhonnost, svéprávnost, odborná způsobilost nebo bydliště na území České republiky (Červinka a kol., 2012, s. 33).

Povinnost agentury je zajistit dočasně přidělenému zaměstnanci pracovní (délka dovolené, sick days) a mzdové (všechny složky včetně odměn, bonusů a příplatků) podmínky, které má srovnatelný zaměstnanec pracující u uživatele. Není-li tomu tak, má dočasně přidělený zaměstnanec právo se domáhat u agentury svých práv. Srovnatelným zaměstnancem je myšlen člověk, který by vykonával tu samou práci s přihlédnutím k délce praxe. Zaměstnanec může být k uživateli přidělen pouze dočasně, a to maximálně na jeden rok, pokud tedy sám nepožádá o prodloužení (Valentová, 2017, [online]); Náhlíková, 2018, [online]).

„Agentura práce uzavírá se zaměstnancem pracovní smlouvu či dohodu o pracovní činnosti a písemným pokynem jej přiděluje k výkonu práce u uživatele. Uživatel a agentura práce uzavírají dohodu o dočasném přidělení zaměstnance agentury práce. Specifikem agenturního zaměstnávání je skutečnost, že uživatel a zaměstnanec, který pro uživatele vykonává práce, spolu žádnou smlouvu neuzavírají“. Agentura se zaměstnancem nemůže uzavřít dohodu o provedení práce. Povinností agentury je tedy zajistit svému zaměstnanci dočasný výkon práce a zaměstnanec se zavazuje k plnění pracovních povinností dle pokynů uživatele (Valentová, 2017, [online]).

Dohoda agentury práce a uživatele musí být sjednána písemně a obsahovat předem dané náležitosti, jinak je neplatná. Mezi náležitosti patří například jméno a příjmení, druh práce, doba trvání práce nebo místo výkonu. Agentura práce přiděluje zaměstnance k dočasnému výkonu práce u uživatele písemným pokynem (Valentová, 2017, [online]).

Agentury mohou zprostředkovávat zaměstnání nejen na území České republiky, ale i v zahraničí, a to s povolením generálního ředitelství Úřadu práce a souhlasného stanoviska ministerstva vnitra. Jejich cílem je dosažení zisku. Mají portfolio zaměstnanců, které pak mohou nabídnout firmě, která zrovna bude shánět lidi. Agentury také mohou zprostředkovávat poradenskou a informační činnost v oblasti pracovních příležitostí nebo takzvané sdílené zprostředkování zaměstnání. Oblasti, kde naopak agentury nemohou zprostředkovávat práci, jsou např. řidiči, švadleny, instalatéři, klempíři nebo truhláři (Červinka a kol., 2012, s. 217-218).

Mezi povinnosti agentury patří vedení evidence počtu volných míst, pro které se shání zaměstnanci, dále umístěvané fyzické osoby a zaměstnanců, jímž bylo zprostředkováno

zaměstnání. Pracuje-li člověk u agentury na černo nebo agentura pracuje bez povolení, hrozí jí za to sankce (Červinka a kol., 2012, s. 222-223).

Mezi **výhody** agenturního zaměstnávání patří flexibilita. Často se využívá u dělnických profesí. Uživatel si tak nemusí najímat zaměstnance na trvalý pracovní poměr a najme si je pouze v době, kdy je potřebuje. S tím se pojí i ukončení pracovního poměru, které je v tomto případě pro uživatele jednodušší než ukončení poměru s trvalým zaměstnancem. Uživatel nenese náklady výběrového řízení, to obstará agentura. Také zde neplatí zákaz řetězení pracovních poměrů, zaměstnanec tak může být u agentury zaměstnán opakovaně, pouze nesmí pro jednoho uživatele pracovat déle než jeden rok (Valentová, 2017, [online]). Další výhodou je možnost sehnání práce, nešlo-li to do teď nebo bude-li zaměstnanec šikovný a bude se hodně snažit, může ho uživatel zaměstnat na plný úvazek a udělat z něj svého kmenového zaměstnance (Práce.cz, [online]).

Nevýhodou zaměstnávání agenturních zaměstnanců je fakt, že uživatel jim musí zaplatit stejně jako svým zaměstnancům, navíc platí ještě agentuře, takže ve výsledku zaplatí za dočasného pracovníka více peněz. Nevýhodou pro agenturní zaměstnance je nejistá budoucnost, lze s nimi totiž snadno rozvázat pracovní poměr. Dojde-li ke škodě na majetku uživatele, nastává problém, protože uživatel se zaměstnancem mezi sebou nemají žádnou smlouvu. To už má ale obvykle podchycené agentura, která si pro tyto případy zřizuje pojištění. Uživatel by měl vždy seznámit agenturního zaměstnance s BOZP, protože on zná pracoviště nejlépe, a předejít tak možným rizikům (Valentová, 2017, [online]; Náhlíková, 2018, [online]).

3.2 Freelancer

V dnešní době se už nenosí nastoupit po škole do zaměstnání a tam strávit celý život. Naopak se cení, vyzkouší-li zaměstnanec více pracovních míst a získá tak širší přehled a více zkušeností. Spousta lidí nyní přechází k modelu, kdy nejsou zaměstnání jen u jednoho zaměstnavatele, ale mají více částečných úvazků. Eliminuje se tak riziko případné ztráty zaměstnání, kdy by byl zaměstnanec závislý jen na jednom příjmu.

V novém tisíciletí přichází nový trend, a to práce na volné noze (freelance). Freelancer pracuje sám na sebe pro několik zaměstnavatelů/na několika zakázkách. Tento styl se ukázal jako velmi přínosný během světové krize mezi lety 2008-2009, kdy spousta lidí ztrácela své zaměstnání, kdežto freelancerům se dařilo, protože i když přišli o nějakou zakázku, nebyli na ní závislí, měli jich více. Po světové krizi se práce na volné noze stala více populární, a to

z důvodu, že pro firmy je levnější si najmout dočasného pracovníka, než si platit stálého zaměstnance.

3.2.1 Definice freelancingu

Pojem freelancer pochází z angličtiny. Lze se také setkat s pojmy nezávislý profesionál, volnonožec nebo kontraktor. O práci na volné noze se dá zase mluvit jako o freelancingu nebo osobním či profesním podnikání. Robert Vlach (2017, s. 25-26) jako základní definici freelancingu uvádí toto: *„V samém středu podnikání na volné noze je člověk, nezávislý profesionál, který pracuje na sebe a své jméno. Freelancing je převážně podnikáním odborníků, kteří vykonávají konkrétní profesi či řemeslo. A právě pro tuto odbornost si je zákazníci najímají“*.

Slaunwhite (2010, str. 22), definuje freelancera takto: *„Nezávislý podnikatel je někdo, kdo důsledně získává projekty, klienty, příjem a životní styl, nebo co chce“*.

„Spolupráce s dalšími profesionály je na volné noze běžná a být freelancerem rozhodně neznamená žít v izolaci. Nezávislý profesionál je tedy nositelem dané odbornosti a s ní spojené reputace, zároveň může najímat, zaměstnávat či řídit řadu lidí, jako by to byla firma. Rozdíl je v tom, že takové podnikání je stále soustředěno výhradně kolem této vůdčí osoby. Do každé zakázky vkládá své znalosti i dobré jméno a je zde evidentní osobní zodpovědnost na výsledek“ (Vlach, 2017, s. 28).

Stručnou definici freelancera uvádí i server Managementmania (Freelancer, 2017, [online]): *„Freelancer je označení pro nezávislého profesionála, který se nechává najímat firmami na práci, na kterou se specializuje“*.

„Někteří profesionálové pracují na základě dlouhodobějšího kontraktu pro různé klienty a česky se jim proto říká trochu nepřesně kontraktoři. Ti mohou mít i několik klientů zároveň, ale obvykle je to pouze jeden hlavní a k němu případně něco menšího stranou (programátoři, projektoví manažeři). Forma práce se však může časem měnit, například:

- *jednorázová práce na smlouvu o dílo;*
- *pár menších projektů zprostředkovaných přes agenturu;*
- *kontraktor na živnost;*
- *přechodně zaměstnanec na projektu;*
- *opět živnostník, tentokrát však s větším množstvím klientů;*
- *majitel společnosti s. r. o.“* (Vlach, 2017, s. 35-36).

Stále se však jedná o toho stejného profesionála, který vykonává stejnou práci. Freelancer si sám vybírá, na čem bude pracovat, i jaký si zvolí smluvní či pracovně-právní vztah dle jeho zakázek. Určující je pro něj nezávislost. Najdeme je především v kreativních a technických profesích, v překladatelství, marketingu, vzdělávání nebo poradenství (Vlach, s. 36-37,41).

Robert Vlach (2017, s. 14-15) vymezuje tři roviny podnikání:

- Odbornost (v čem je daný freelancer odborník, co ho živí, pro co si ho klient najme).
- Daňová a jiná administrativa (povinnosti vůči státu, závisí na formě podnikání).
- Vlastní podnikání (co chce freelancer – výdělek, stabilitu, časovou flexibilitu, uspokojení z práce,..).

Náročnost na kapitál je minimální, obvykle si volnonožci ze začátku vystačí s tím, co mají našetřeno a využijí vybavení, které již mají (mobil, PC, auto, domácí kancelář). Nejcennějším kapitálem je pro ně jejich odbornost, dovednost, která je žádaná, a tu pak mohou využít na trhu práce (Vlach, 2017, s. 30-31).

3.2.2 Význam freelancingu

S freelancery se zpravidla setkáme u profesí, které vyžadují vysokou specializaci a firmy si je zpravidla objednají na nějakou jednorázovou činnost (zavedení podnikového informačního systému, překladatelská činnost), pro kterou nebudou zaměstnávat trvale nějakého člověka. Nebo se může jednat o profese, kde je výhodnější pracovat například na dohodu, než být v zaměstnaneckém poměru a zároveň to není v rozporu s legislativou. Patří sem i tací, jež si chtějí zachovat svou svobodu a nevstupovat tak do pracovního poměru. Firmy si nejčastěji objednávají služby projektových manažerů, konzultantů, právníků, webdesignerů, programátorů, copywriterů, překladatelů, nebo účetních (Freelancer, 2017, [online]; Schejbalová, 2019, [online]).

Na začátku podnikání bude mít freelancer spoustu volného času. Přibíráním zakázek se začne volný čas ztenčovat, a tak dojde k situaci, kdy musí freelancer vyhodnotit své možnosti, eliminovat ztrátové činnosti (sociální sítě, vasedávání v kavárnách) a zefektivnit tak svůj pracovní výkon. To přinese nový prostor pro další činnosti. Pakliže přibývají zakázky i nadále, má freelancer dvě možnosti. Buď zvýší cenu svých poskytovaných služeb, a odpadnou mu tak nabídky, které shání levnou práci. Při zvýšení ceny služeb bude ale zákazník očekávat, že se zvýší i kvalita poskytovaných služeb. Je proto zapotřebí se ve svém oboru neustále vzdělávat

a zdokonalovat. Druhou možností je navýšení kapacity, tedy přijetí dalších lidí do týmu. Tato varianta se už blíží firemnímu podnikání (Vlach, 2017, s. 66-69).

Svou odbornost si člověk zpravidla buduje již výběrem střední školy. Čím dříve začne, tím má větší prostor pro získání zkušeností a budování dobrého jména. Prosazení se na trhu může trvat třeba 10 let, záleží, jaká je v oboru konkurence a také na schopnostech freelancera. Ideální je zvolit si odbornost do třiceti let, zbývá tam stále prostor na to stát se špičkou v oboru. Když se člověk rozhodne změnit obor v průběhu života, je zapotřebí zvážit, jaká je situace v oboru, do kterého chce vstoupit, a také jaké jsou jeho možnosti. Než si vybuduje dobré jméno, klesnou obvykle značně jeho příjmy a je otázkou, jestli se vůbec vypracuje na vrchol, aby ho zvolená práce mohla živit (Vlach, 2017, s. 107-110). Vybudovat si dobré jméno trvá, ze začátku ho tvoří první spokojení klienti. Ti mohou freelancera doporučovat dál nejen slovně, ale např. i skrze hodnocení na sociálních sítích. Jeho vybudování nic nestojí, má však později větší váhu než případná reklama (Jeníková, 2013).

Vybudování si dobrého jména je u freelancerů velmi důležité. Vzniká především za kvalitně odvedenou práci. Spokojení zákazníci o nich budou mluvit a doporučovat je dále. Freelanceři pak nemusí hledat práci a pouze si vybírají z nabídek. Navíc z dobrého jména mohou těžit i další generace, které převezmou rodinnou činnost. Věnuje-li se freelancer více různorodým činnostem, budí to u zákazníků dojem, že takový člověk nemůže poskytnout vynikající služby, protože se všemu nemůže věnovat na maximum. Trvá několik let, než si vytvoří jméno a zákazník může mást jeho předchozí odbornost, proč z oboru odešel apod. Je tedy lepší zvolit si jednu činnost podnikání, ve které se bude snažit freelancer být na špici. Problém může nastat v případě, mění-li freelancer odbornost během života například z důvodu vyhoření. To nastává po dlouhodobém působení stresu. Člověk už nemyslí na práci, chce to mít co nejrychleji za sebou. Velmi tomu napomáhá rostoucí životní tempo, tlak na vysoký a kvalitní výkon člověka a prodlužující se produktivní věk. Aby se člověk uzdravil, je třeba zcela změnit dosavadní přístup. Člověk na volné noze si nemůže dovolit takovýto výpadek práce, proto musí dbát o své duševní zdraví. Kromě vynikajících výsledků práce je třeba si dát pozor i na své soukromí a žít slušně. Zjistí-li se například, že freelancer týral svou ženu nebo děti, můžou od něj dát ruce pryč nejen zákazníci, ale i kolegové (Vlach, 2017, s. 110, 113, 125; Švingalová, 2006, s.49, 52).

Spousta freelancerů se uchyluje k práci doma. Může jim to vyhovovat, dokud jsou sami nebo jen s partnerem. Jakmile přijdou děti, je už potřeba řádně plánovat, aby měl freelancer čas na práci, rodinu a také na péči o své duševní zdraví. Práce z domova zároveň izoluje. Řešení

pro freelancery nabízí coworking neboli služba sdílené kanceláře. Freelancer tam může pracovat jen několik hodin v měsíci nebo i každý den, záleží, co mu vyhovuje. Coworking nabízí veškeré vybavení a zázemí k práci, navíc je zde možnost setkat se s jinými lidmi, předat si své znalosti, učit se od profesionálů atd. (Vlach, 2017, s. 136-139).

3.2.3 Historie freelancingu

Již v minulosti byli lidé drobnými podnikateli, věnovali se řemeslu. Poctivě se v něm vyučili, léta dřeli, aby mohli pracovat na sebe, a snažili se být co nejlepší, aby měli hodně zákazníků a uživili rodinu. Tento základ podnikání se nezměnil ani dnes. Vždy je lepší, když profesionál má jednu svou odbornost, které se věnuje a rozvíjí se v ní. Pro zákazníky to budí lepší dojem, než když střídá odbornosti a vlastně v ničem nevyniká nebo když se věnuje více odlišným věcem a zákazník neví, kam ho zařadit. Přece jen zákazník stále slyší na hesla jako poctivé řemeslo, tradice nebo ruční práce. Dnešní době nejbližší podoba freelancerů se datuje od konce 60. let v Americe, v této době začíná narůstat freelance podnikání (Vlach, 2017, s. 44-48).

U nás v té době nebyly podmínky na svobodné podnikání, když se situace zlepšila, lidé se práce na volné noze báli a jen ti nejodvážnější se vydali vlastní cestou. Situace se změnila po světové krizi, kdy spousta lidí přišla o práci a ke freelancerům se začalo lépe vzhlížet. Rozmach freelancingu podpořil nejvíce nástup moderních technologií, a to počítačů, mobilních telefonů, internetu a v poslední době i virtuální reality, 3D tiskových technologií apod. Skrze online platformy mohou freelanceři pracovat napříč kontinenty, říká se jim pak e-lanceři. Specifickou skupinu tvoří kreativní profesionálové, jako např. hudebníci, spisovatelé. Další skupinu tvoří freelanceři, kteří se orientují na technologické a internetové startupy. V současnosti se stále více maminek na rodičovské snaží vydělávat a ty tvoří další skupinu, která stojí za zmínění. Říká se jim tvořilky nebo maminkatelky z angl.momprenneur (Vlach, 2017, s. 51-52).

Vývoj podnikání na volné noze rozděluje Vlach (2017, s. 56-59) do čtyř etap:

- 1. etapa – 90. léta. Nejlepší doba pro zahájení podnikání. Po období komunistického režimu a po otevření hranic se naskytly lidem obrovské možnosti, trh byl nenasycený, probíhaly privatizace a modernizace státních firem nebo se zakládaly firmy nové, „trh byl hladový po nových výrobcích a službách“.

- 2. etapa – prelom milénia. Dospívá nová generace profesionálů, trh začíná být lehce nasycený, a tak se začíná pomalu prosazovat přístup práce na volné noze. Velmi to podporuje růst internetu a v této době tak vzniká internetová ekonomika. Je třeba však podotknout, že takovýchto lidí, kteří se vydají vlastní cestou, není moc. V očích široké veřejnosti je stále zajímavější a líbivější představa práce ve firmě, protože ji vnímají jako spolehlivější a jistější.
- 3. etapa – nástup krize po roce 2008. Po příchodu krize začalo propouštění, to se dotklo i velkých korporací. Lidé závislí na jednom příjmu, kteří si mysleli, že je nemůže nic ohrozit, se najednou ocitli bez finančních prostředků nebo se báli, že přijdou o práci. Firmy musely pozastavovat své investice a přehodnotit své plány. Paradoxně ti, jež toto období téměř nezasáhlo, byli profesionálové na volné noze. Jelikož mají zpravidla více klientů, pro které pracují, tak když některý z nich zkrachoval, stále měli klienty další, a neocitli se tak bez finančních prostředků. Navíc tato skupina lidí byla zvyklá se uskromnit již z doby svých začátků, kdy na ně bylo pohlíženo s nedůvěrou, a tak se museli prosadit všemi možnými způsoby. Navíc po letech praxe se mezi nimi již vyskytovali odborníci na výborné úrovni, a to za přijatelné ceny. Pro firmy v této době se také stalo zajímavějším si práci outsourcovat, tedy si najímat jen dočasné pracovníky. Je to pro ně způsob levnější než si platit vlastní stálé zaměstnance. Po krizi řada zaměstnanců již zvažuje své možnosti, někteří si berou menší zakázky ke svému zaměstnání, jiní se vydají rovnou na práci na volné noze. Tuto možnost si volí i spousta absolventů, veřejnost se na práci freelancerů nedívá jako na něco špatného, naopak v tom vidí potenciál. Navíc odborníci ve svém oboru si jsou schopni velmi dobře vydělat, jejich příjmy mohou odpovídat příjmům top manažerů nebo majitelů menších firem.
- 4. etapa – současnost. Mobily a internet umožnil v minulé etapě soustředění se freelancerů nejenom na region ve kterém žijí, ale na oblast celé republiky. Internet se stále zrychluje, téměř každý vlastní chytrý telefon, pomocí kterého může také pracovat. Poslední doba přinesla obrovský rozvoj digitálních technologií, navíc současná generace je podstatně lépe jazykově vybavená než generace minulá. Lze tak již bez problému pracovat pro zahraniční klienty. Freelanceři nemají téměř žádné zábrany, a tak mohou vykonávat práci pro klienta i z opačné strany zeměkoule, a to z pohodlí domova.

Vývoj jde neustále kupředu, a tak by se dalo očekávat, že bude přibývat stále více lidí pracujících na volné noze. Některá zaměstnání sice vymizí díky novým technologiím, ale vzniknou zase nové pozice.

3.2.4 Klady a zápory freelancingu

Podnikání na volné noze nabízí velké množství **výhod**. Mezi ty nejčastější patří pocitové hodnoty, a to nezávislost, flexibilita, svoboda nebo možnost být svým pánem. Dalšími klady mohou být pocit z dobře odvedené práce, ničím nebrzděná možnost růstu, učení se novým věcem nebo uznání v oboru. Při dosahování vynikajících výsledků je možné i vysoké finanční ohodnocení. Freelancer se sám rozhodne, kolik času do práce investuje, pro koho bude pracovat, odkud a v jakém čase. Než se rozhodne pracovat výhradně na sebe, může si brát „*bokovky*“ k práci, postupně přibírat další a neohrožovat tak rodinu a riskovat zadlužení nebo ztrátu majetku. Až když ho práce začne živit, začne se teprve této práci věnovat. Začít i přerušit podnikání může ze dne na den. U dovolené se sám rozhodne, kdy si ji vezme. Může jet do zahraničí a odtamtud pracovat, stačí mu k tomu připojení k internetu. Další výhodou je relativní jednoduchost řízení při srovnání s malou firmou, nebo živnostníkem, který už zaměstnává několik lidí. Zpravidla bývají nízké nebo téměř žádné investice do podnikání. Freelancer může pracovat z domu a zpravidla mu k práci postačí telefon, notebook, internet a základní kancelářské vybavení. Kapitálem mu jsou především jeho znalosti a dovednosti. Z práce sám na sebe je patrné, že nebude dostupný nonstop. Jeho jméno je zároveň jeho značkou, proto pokud odvádí vynikající práci, rozkřikne se to a není třeba do značky více investovat (Vlach, 2017, s. 63-66, 78; Abdul Ghafoor Kazi et al., 2014).

Jako největší **nevýhoda** práce na volné noze je nepravidelný příjem. Ten nastává zpravidla na začátku podnikání, než si freelancer vytvoří dobré jméno a získá nějakou stálou klientelu. Chce-li si více vydělat, musí více pracovat. To často zasahuje do jeho soukromého života. Při práci sám na sebe je také nezastupitelný, tak například v případě nemoci mu odpadá příjem. S tím se pojí i to, že není podporován ze strany státu (nemoc, rodičovství). Freelancer by si měl vytvořit finanční rezervu, aby v případě nedostatečného příjmu nebo jeho výpadku byl schopen nějakou dobu fungovat (Vlach, 2017, s. 134-135; Kalašová, 2015). Freelanceři mají časté sklony k workoholismu, je to spojeno s tím, že mohou pracovat z domova a zpravidla tedy nemají oddělený čas práce a čas odpočinku. Věnují tedy práci většinu času a zapomínají na sebe. „*Workoholismus může negativně zasáhnout partnerské, rodinné i pracovní vztahy*“. S tím se můžou dostavit i psychické poruchy, které už člověk sám řešit nedokáže. Další

z nevýhod je nutnost sám si platit pojistné a vysoké daně a také náročná administrativa (Vyskočilová, 2015).

Další nevýhodou je omezený čas freelancera. Má-li hodně zakázek, musí se rozhodnout, kterou odmítne, případně nespěchá-li zákazník na zhotovení, je třeba si pečlivě rozplánovat svůj časový harmonogram. Odmítne-li nějakou dobře placenou zakázku, může se rozkřiknout, pošramocená reputace napraví (Vlach, 2017, s. 65). Plánování času je tedy pro freelancera velmi důležité, a tak by si měl osvojit alespoň základy timemanagementu. Je třeba si naplánovat, kdy bude pracovat, ale i čas pro odpočinek, který může občas posloužit jako rezerva, když nestíhá. Péče o zdraví je na prvním místě, protože v případě nemoci přijde freelancer o příjem. Sám by si měl tedy rozhodnout, kterou zakázku přijme, aby pro něj byla zajímavá apod. (Luckwaldt, 2019).

3.3 Coworking/coworkingová centra

Tak jako přibývá profesionálů na volné noze, vznikají i nová coworkingová centra po celém světě. Nejinak je tomu i v České republice. Ze začátku vznikaly pouze ve větších městech, nyní jsou k nalezení i v krajských městech. Jedná se o sdílené prostory, které mohou využívat například lidé, kteří nemají vlastní kancelář nebo hodně cestují, tak by se jim vlastní kancelář ani nevyplatila. Tito lidé mohou využívat více coworkingových center podle toho, kde se zrovna nacházejí. Coworking není jen pro jednotlivce, ale využívat ho mohou také začínající společnosti nebo velké korporace. Za využívání se zpravidla platí nějaký poplatek.

Deskmag.com provedl menší výzkum, v čem ostatní spatřují význam coworkingu. Zde jsou některé myšlenky: *„Coworking využívá výhod tradiční kanceláře jako bodu produktivity a sociální interakce. Je to místo, kde spolupráce a výměna nápadů a zdrojů napříč různými obory podporují komunitu. Lidé se nechtějí cítit izolovaně, pracovat doma sami, naopak si chtějí vyměňovat nápady. Místní kavárna není tím nejlepším místem pro práci, rozptýlení překonalo jejich schopnost soustředit se. Coworking je sférou kreativních nápadů a zdravého pracovního prostředí. Na rozdíl od tradičního řešení nezávislých pracovníků v pronájmu kanceláře se čtyřmi stěnami a dveřmi, spolupracující prostředí vítá sociální kontakt, nové nápady, a dokonce i diskusi. Coworking nejen inspiruje, ale také povzbuzuje obchodní vztahy, přátelství, kooperativní vzdělávání a konektivitu prostřednictvím sdíleného kamarádství a touhy mezi komunitami navzájem si pomáhat. Prostřednictvím spolupráce vzniká komunita pracovníků, která sdílí stejné potřeby a zájmy, a udržování této komunity naživu je další výzvou pro spolupráci“* (Deskmag, 2012, [online]).

3.3.1 Definice coworkingu

Anglická wikipedie definuje coworking jako uspořádání, ve kterém několik pracovníků z různých společností sdílí kancelář. Mohou využívat společnou infrastrukturu, jako například kancelářské vybavení, internet, recepční služby, občerstvení. To jim umožňuje úsporu nákladů. Coworking je tedy atraktivní pro lidi na volné noze, kterým buď nevyhovuje práce z domu, nebo hodně cestují a vlastní kancelář by pro ně byla nákladná. Díky práci ve sdílené kanceláři se tak vyhnou izolaci, která právě hrozí především u práce z domu (Coworking, wikipedia, [online]).

Lee (2012) definuje coworkingové prostory jako sdílené pracovní prostory, kde dochází k setkávání lidí v komunitním prostředí, rozvíjení přirozené sítě a k výměně nápadů.

Mezi čtyři základní pilíře coworkingu patří dostupnost, komunita, otevřenost a spolupráce. Za přispěním těchto hodnot lze získat ideální prostor pro práci a navazování nových vztahů (Coworking, Žij úspěšně, [online]).

3.3.2 Význam coworkingu

Jak je tedy patrné z výše uvedených definic, coworking je ideálním místem pro ty, jež nechtějí pracovat doma a vyhnout se tak osamělosti či izolaci od ostatních lidí, nebo si platit nájem za drahou kancelář. V současnosti je lze nalézt v každém větším městě. Freelancer, neboli člověk na volné noze, si může vybrat coworking podle toho, jaká komunita lidí tam chodí. Setká se tam pak jak se začátečníky, tak i s kapacitami ve svém oboru a má možnost navázat nové kontakty, a také se něco přiučit (Vlach, 2017, s. 137).

Coworking tedy umožňuje kombinaci volné práce a interakce s ostatními lidmi. Kromě pronájmu kancelářských pracovišť nabízí kooperační prostor svým uživatelům také materiální a nemateriální doplňkové služby, jako jsou obchodní poradenské služby nebo neformální výměna informací s podobně smýšlejícími lidmi o jejich vlastních projektech. Na rozdíl od administrativních pracovníků se spolupracující uživatelé mohou rozhodnout, kde, kdy, jak často a jak dlouho pracují (Döring, 2010).

3.3.3 Historie coworkingu

V roce **1995** byl v Berlíně založen C-base, což byl jeden z prvních hackerských prostorů na světě. Od roku 2002 umožňoval wifi připojení pro veřejnost zdarma. Pojem coworking byl poprvé použit v roce **1999**, a to DeKovenem. Ten vnímal izolovanost lidí v jednotlivých

firmách, a tak se snažil podporovat spolupráci, zároveň chtěl ale lidem umožnit, aby se nadále mohli věnovat své práci. V téže roce byl otevřen pracovní klub 116 West Houston sloužící kreativnímu průmyslu nebo prostor 42 West 24, který sloužil softwarové společnosti. V roce 2002 bylo ve Vídni otevřeno komunitní centrum pro podnikatele, dnes známé jako Schraubenfabrik. Bývá nazýváno matkou coworkingu. Později došlo k rozšíření o další prostory, které společně fungují pod záštitou Konnex Community (Deskmag, 2012, [online]).

Coworking tak, jako ho známe dnes, založil v roce **2005** Brad Neuberg v San Franciscu. V tom roce pracoval ve startupu a nevyhovovaly mu podmínky, které běžná práce umožňuje, chyběla mu svoboda a nezávislost, ale zároveň nechtěl přijít o kontakt s jinými lidmi. Proto se rozhodl vytvořit nový prostor na podporu komunity a zároveň splňující jeho požadavky a nazval ho coworking. Svým nápadem inspiroval další lidi a začaly tak vznikat prostory, kde spolu mohli lidé diskutovat a spolupracovat (Coworking.com, [online]).

V roce 2005 vznikl v Londýně první Hub, který se stal franšizovou sítí a dodnes poskytuje největší síť pracovních prostorů. Ve stejném roce byla v Berlíně otevřena kavárna St. Oberholz, která nabízela bezplatný přístup k internetu a umožnila lidem pracovat na svých laptotech jako hosté, nikoli jako paraziti wifi. V roce **2006** začaly vznikat první „Jellies“. Jedná se o příležitostná setkání, na nichž se schází malá skupina lidí, aby spolupracovali v neformální atmosféře. Lidé spolu mohou sdílet své myšlenky, a to bez jakýchkoli nákladů nebo závazků. V roce **2007** byl coworking jedním z nejvyhledávanějších slov na googlu. Ve stejném roce získal svou vlastní stránku v anglické verzi Wikipedie. V srpnu **2008** vzniká Coworking Visa. Jedná se o dobrovolnou dohodu mezi mnoha spolupracujícími prostory, která umožňuje členům jiných prostor bezplatně navštěvovat jiné coworkingy. Do konce roku je na celém světě asi 160 pracovních prostor. V roce **2009** bylo v Německu otevřeno centrum Betahaus, které bylo jako první oficiálně označeno jako coworking. Žádný další coworkingový prostor nebyl tak často zmiňován v médiích. Díky tomu se dostal do povědomí široké veřejnosti. V roce **2010** se konala první coworkingová konference Hubu v Bruselu. V dalších letech začali velké společnosti otevírat vlastní coworkingy. Coworkingová centra přibývají stále i v současnosti (Deskmag, 2012, [online]).

3.3.4 Klady a zápory coworkingu

Mohlo by se zdát, že coworking neboli sdílená pracoviště přináší jen samá pozitiva. Tak jako u všeho, i zde se najdou negativa. Přeci jen každý člověk je jiný, spousta z nich uvítá práci v takovémto prostředí, avšak najdou se tací, kteří upřednostní práci z domova, kde mají svůj

klid, nebo pracují v klasickém zaměstnání, kde jim prostory poskytne zaměstnavatel. V článku Becková (2019, [online]) zmiňuje jako **výhody** např. klid a příjemné místo na práci, možnost sdílení tvůrčích myšlenek, setkávání se se zajímavými a inspirativními lidmi, navázání spolupráce a někdy i přátelství, nové pracovní kontakty. Člověk není izolován, některé coworkingy mu nabízí nonstop otevírací dobu, tak pak nezáleží, jestli je skřivan nebo sova. Velkým kladem sdílené kanceláře je také umožnění dodržení běžné pracovní doby, což při práci doma většinou nevyjde. Člověk se může lépe soustředit na práci, není zde rozptýlení, které bývá doma. S tím souvisí i vyšší míra produktivity a omezení rizika sociálního odloučení nebo vyhoření. Lze platit poplatek tarifem, navštěvuje-li zaměstnanec coworking jen pár hodin měsíčně, lze platit i za odpracované hodiny. Také dojde k úspoře nákladů například za kávy, které by si člověk pořídil při práci v kavárně apod. Případné ukončení členství je snazší než při rušení pronájmu standardní kanceláře (Coworking, Žij úspěšně, [online]).

Pokud člověka naopak rozptyluje práce v cizím prostředí s cizími lidmi, může se původní výhoda přeměnit na **nevýhodu**. Další nevýhodou je fakt, že člověk nemá své vlastní trvalé místo v kanceláři, tak si ho nemůže upravit dle svých potřeb (např. nástěnka s fotkami). Také řešení některých telefonátů s klienty není úplně vhodné v otevřeném prostoru, to naopak vyžaduje soukromí vlastní kanceláře nebo domácí prostředí (Coworking, Flexi office, 2017, [online]).

4 PRAKTICKÁ ČÁST

Praktická část diplomové práce se zaměřuje na rozšíření znalostí v současné oblasti zaměstnávání, které umožňují platformy, rozvíjející se v rámci sdílené ekonomiky. K tomu jsou přiřazeny i weby, které nejsou přímo platformami, ale umožňují lidem najít práci, a také coworkingové prostory, které se v současnosti velmi rozvíjí.

Dotazování proběhlo v první polovině roku 2020 formou dotazníků, byly při něm osloveny jak české, tak i zahraniční platformy, coworkingy a weby nabízející práci. Dotazník v české i anglické verzi se nachází v příloze 2.

4.1 Metodika výzkumu

Hlavním cílem výzkumu bylo zjistit, jak platformy fungují. Zdali se dají přirovnat k běžným firmám na trhu, nebo se jedná o zcela něco nového. K tomu se pojilo i fungování coworkingových center nebo jiných webů, které nejsou platformami, ale práci nějakým způsobem nabízí.

Dílčí cíle výzkumu

- Zmapovat veškeré dostupné informace na webu.
- Zjistit, jak má platforma/coworking/web se svými zaměstnanci/poskytovateli služeb nastavené podmínky spolupráce.
- Zjistit, jak má platforma/coworking/web se svými klienty nastavené podmínky pro využívání své služby.

Pro splnění těchto cílů byla vytvořena excelovská tabulka (viz příloha 1), do které byly zachyceny základní údaje k hledaným platformám/coworkingům/webům a dále byly vytvořeny dotazníky (viz příloha 2), které byly následně rozeslány jak po českých, tak i zahraničních platformách/coworkingách/webech. Osloveno bylo celkem 15 českých a 11 zahraničních platforem/coworkingů/webů. Z českých vyplnilo dotazník 8, dvě se vyjádřily, že nevyhovují podmínkám dotazování. Ze zahraničních se ozvaly pouze dvě. S velkou pravděpodobností mohly některé emaily s dotazníky skončit ve spamu, případně na jejich vyplnění nebyl čas z důvodu současné situace, proto je návratnost takto nízká, i přes dvě kola dotazování.

Volba zdrojů dat

Budou využita primární data

Volba typu primárního výzkumu

Kvantitativní výzkum

Volba metody kvantitativního výzkumu

Dotazníky s polouzavřenými a otevřenými odpověďmi

Plán výběrového šetření

Jedná se o úsudkové výběry, kdy bylo snahou vyhledat všechny známé platformy/coworkingy/weby, které nabízejí práci.

Metody analýzy výsledků výzkumů

Vyhodnocení bude probíhat analýzou jednotlivých otázek a vzájemným porovnáním s ostatními platformami.

Organizačně – technické zabezpečení výzkumu

Provedení výzkumu zabezpečuje: Bc. Kateřina Černíková – studentka Univerzity Pardubice, Fakulty chemicko-technologické, studijního oboru Ekonomika a management chemických a potravinářských podniků.

Technické prostředky

Počítač, internet, MS Word, MS Excel

4.2 Charakteristika kontaktovaných platforem

Kapitola pojednává o platformách, ke kterým jsou přiřazeny i další weby poskytující práci a coworkingová centra. Je rozdělena na dvě části, ta první se zabývá českými platformami a druhá vybranými zahraničními platformami.

4.2.1 České platformy

Coworkingové centrum **Deskroom**, fungující od roku 2011 v Pardubicích, nabízí krátkodobý pronájem svých kanceláří pro freelancery, podnikatele nebo firmy. Ti tak mohou využít prostory nejen pro práci, ale i pro různá školení, vzdělávací kurzy apod. K dispozici je jim vybavená kancelář, zasedací místnost, dataprojektor, kuchyňka, sociální zázemí a bezplatné připojení k internetu. Ceny jsou rozděleny zvlášť pro fyzické a právnické osoby. Lze si zaplatit hodinu nebo předplatit určitý počet hodin v měsíci, kdy klient místo využívá. Internet je již v ceně. Dále si lze pronajmout zasedací místnost, poštovní schránku, počítač a další doplňkové služby. Studenti a důchodci mají slevu. Coworking kromě webu využívá sociální sítě Facebook a Twitter.

Platforma **Doginni.cz** nabízí databázi lidí, kteří si přivydělávají jako náhradní páníčci. Ti si mohou zvolit, zda budou pejsky pouze venčit, hlídat po určitou dobu nebo provádět výcvik. Sami si stanoví, kolik chtějí dostat zaplacené. Pokud si je zákazník zvolí, uhradí platbu Doginni a to teprve pošle peníze hlídači snížené o 25 %, což je částka, kterou si Doginni bere za zprávu profilu a administrativu. Hlídač si práci sám vybírá a kdykoli může svůj profil na stránce zrušit. Za vedení profilu nic neplatí. Služba si bere peníze pouze za uskutečněnou práci. Platformu lze najít na sociálních sítích Facebook, Twitter a Instagram.

Projekt **Flexjobs.cz** založený v roce 2015 pomáhá ve firmách vytvářet prostředí, ve kterém mohou a chtějí využívat flexibilitu práce. Poskytuje konzultace při implementaci flexibilní firemní kultury včetně HR procesu a dále školí dovednosti jako třeba Remote management nebo spolupráci na dálku. Flexibilita zvyšuje produktivitu práce a spokojenost zaměstnanců, je v souladu s digitalizací a novými technologiemi. Mezi flexibilní formy práce na českém i evropském trhu patří sdílení zaměstnanců, sdílení pracovního místa, dočasné řízení, příležitostná práce nebo mobilní práce. Flexjobs.cz se nachází kromě webu i na sociální síti Facebook.

Platforma **Hlídačky** funguje od roku 2012. Po zaregistrování se je možno nabízet hlídání dětí, zvířecích mazlíčků, péči o seniory nebo úklid. Stránka se inspirovala podobnými zahraničními portály, proto ze zkušenosti je profil pro hlídačky zdarma. Za členství platí zákazníci. Ti si mohou vybrat buď týdenní členství, které má omezené funkce, nebo měsíční a čtvrtletní. Za členství se platí platformě. Za hlídání nebo úklid se platí přímo hlídačce, ta obdrží celou částku. Platforma má profil na sociálních sítích Facebook, Twitter a Instagram.

ImpactHub Praha, založený v roce 2010, je největší coworkingovou sítí v Česku. Nachází se na dvou místech v Praze, v Brně a v Ostravě. V Brně se rozkládá téměř na 3500 m², což je druhý největší hub na světě a největší v Evropě. Pronajmout si lze nejenom pracovní místo, ale i celou kancelář, místnost nebo zahradu pro konání školení, eventů apod. Členství si lze zakoupit na zkoušku na jeden den, a pokud se zákazník rozhodne zakoupit delší členství, jednodenní poplatek je mu vrácen. Předplatit si lze balíčky dle počtu hodin strávených v coworkingu, dále časově neomezené balíčky, a to buď se stálým pracovním místem nebo bez něj, anebo balíček pro zákazníky pracující především přes noc, kdy mají přístup do coworkingu mimo standardní otevírací dobu. Coworking je na sociálních sítích Facebook a Instagram a také na profesní sociální síti LinkedIn.

Platforma **Jaudelam.cz**, jež vznikla v roce 2011, funguje jako inzertní prostor, kde mohou jednotliví lidé nabízet své služby nebo své výrobky. Pro prodej i nákup na stránkách je třeba provést bezplatnou registraci. Vkládání inzerátů je také bezplatné, teprve za uskutečněný prodej si strhne stránka provizi 12–15 % z ceny produktu nebo služby. K cenám služeb a produktů nakupovaných na Jaudelam.cz je ještě účtován administrativní poplatek, který činí 25 Kč u nákupu, jehož suma je nižší nebo rovna 400 Kč. Při nákupu přesahujícím 400 Kč je výše poplatku 5 % z celkové výše objednávky, maximálně ale kupující zaplatí 400 Kč. Každý inzerát je kontrolován, aby nedošlo ke klamání zákazníka. Platformu lze nalézt na sítích Facebook, Twitter, LinkedIn a Pinterest.

Platforma **Jobstack.it** vznikla v roce 2017 a zaměřuje se výhradně na pozice v informačních technologiích. Snaží se tak sjednotit tento trh, kde je stále velký nedostatek zaměstnanců. Na stránce si lze bezplatně vytvořit profil, a to nejen jednotlivce, ale i firem, a vybrat si z nabídek práce uvedených na stránce nebo si vytvořit inzerát a počkat si na oslovení od konkrétní firmy. Platforma má profil na sociální síti Facebook a na profesní síti LinkedIn.

Platforma **Lidskásila** vznikla na počátku roku 2015 a je zprostředkovatelem úklidu od profesionálů. Profesionálem je zde myšlena dáma vykonávající úklid. Cíleně je použito termínu dáma, protože dle slov zakladatele jsou ve firmě všichni na stejné úrovni a zároveň je to důstojnější než použití oslovení uklízečka. Úklid může vykonávat kdokoli, kdo se na stránkách zaregistruje, projde osobním pohovorem a zaškolením. Zákazník si prostřednictvím platformy objedná dámu na úklid. Peníze pošle přímo platformě a ta po provedeném úklidu uvolní dáme předem dohodnutou částku (140 Kč/h). Cena za úklid záleží na tom, jestli se jedná o úklid domácnosti, kanceláře nebo bytů Airbnb a také na tom, jestli je úklid jednorázový, občasný nebo pravidelný. Při zakoupení prémiového balíčku získá zákazník výhodnější cenu. Platforma je na sítích Facebook, Twitter a Instagram.

Platforma **Mikrojoby** vznikla v roce 2017 a nabízí práci na doma, brigády a různé mikropráce od 100 Kč za vyhotovení. Pro nákup i prodej na stránkách je třeba se přihlásit. Registrace je bezplatná stejně jako zveřejnění služby na serveru. Stránka si bere určité procento pouze za úspěšně dokončené transakce, výše poplatku závisí na celkové hodnotě transakce anebo úrovně prodávajícího, zpravidla je okolo 20 %. Kupující platí stránce a ta vyplatí peníze prodávajícímu, až když vše úspěšně proběhne, takže nákup je bezpečný. Na současnou koronavirovou situaci stránka reagovala tak, že si neúčtuje žádné provize za prodané služby, aby podpořila své prodejce. Kromě webu má platforma také svůj Facebook a Instagram.

Portál **Na volné noze** podporuje a propaguje české nezávislé profesionály. Byl založen v roce 2005 Robertem Vlachem jakožto první služba tohoto druhu v Česku. Jádrem komunity tvoří asi 1000 profesionálů, další tisíce jich navštěvují různé školení, srazy. Prostřednictvím svých webových stránek a sociálních sítí komunikují s lidmi a pořádají akce, kde pomáhají v rozjezdu nebo zdokonalení spoustě profesionálům. Za členství v komunitě se platí roční poplatky, klient tak získá uveřejnění webové prezentace v nejpoužívanějším otevřeném katalogu českých freelancerů, přes který ho mohou zákazníci poptávat napřímo bez prostředníka. Během období koronaviru vzniklo množství článků, kde freelanceři radí, jak přežít tuto dobu, co nám přináší apod. Portál komunikuje i přes sociální síť Facebook, Twitter, Instagram a LinkedIn.

Platforma **Nejřemeslníci** vznikla v roce 2009. V současnosti je největším zprostředkovatelem řemeslných služeb v Česku. Nabízí veškeré řemeslné činnosti. Firmy i jednotlivci, kteří něco umí, se zaregistrují a poté mají možnost získat nějaké zakázky. Po vykonání práce získají hodnocení, dle kterých se může zákazník rozhodovat, zda si firmu vybere. Zákazník si vytvoří poptávku a portál mu dle hodnocení firem zašle několik nabídek. Může se stát, že firmy mají plno, a tak se s nabídkami dostane na další firmy, které ještě nemusí mít tolik hodnocení. Firma i jednotlivci si mohou zaplatit program, který jim vyhovuje, a díky němu jsou především vidět na stránkách, získávají hodnocení apod. Z každé uskutečněné zakázky pak odvedou platformě provizi dle celkové ceny. Registrace je zdarma jak pro zákazníky, tak pro firmy nebo jednotlivce. Platformu lze nalézt na sítích Facebook a Instagram.

Platforma **Robeeto** funguje od roku 2017. Jejím cílem je pomoci lidem a firmám najít a objednat různé služby, a to např. hlídání dětí nebo pejsků, úklid domácností a kanceláří, doučování, služby hodinového manžela a další. Založení profilu i vytvoření poptávky je pro zákazníka i dodavatele služby zdarma. Zpoplatněno je pouze profi členství, kde se přednostně zobrazují poptávky z okolí, chodí upozorňující sms zprávy, u poptávek se rovnou zobrazuje kontakt na zákazníka a profil je bez reklam. Zákazník může platit kartou platformě, nebo v hotovosti přímo dodavateli služby. Pro větší bezpečnost je ale doporučeno platit kartou. Pakliže někdo pro Robeeto pracuje a zároveň si chce objednat nějakou službu, stačí mu k tomu jen jeden profil. Platforma má svůj Facebook, Twitter a Instagram.

Stovkomat je na trhu již od roku 2012. Jedná se o největší platformu na online služby v Česku, která se inspirovala zahraniční platformou Fiverr. Pro využívání platformy je třeba se zaregistrovat. Služby jsou zde nabízeny od 150 Kč výše, např. si může zákazník nechat přeložit text a zaplatí 150 Kč za překlad normostrany. Cena může být stanovena buď za celou

odvedenou práci, nebo se skládá z dílčích částí, jak je uvedeno v příkladu. Peníze zákazník pošle přímo platformě a ta je vyplatí klientovi až po obdržení služby, takže nákup je pro zákazníka bezpečný. Při nespokojnosti zákazníka vrátí Stovkomat peníze nazpět. Za každý uskutečněný nákup je stržena provize. Kromě webu využívá platforma také Facebook.

Platforma **Supersoused** vznikla v roce 2015. Vsadila na myšlenku, že Češi jsou národem kutilů. Nabízí různé služby v domácnosti. Pro využívání webu je třeba být registrován, registrace je bezplatná. Zákazník poptává službu, platforma mu vybere nabídku z nejbližších řemeslníků v okolí. Z toho si zákazník vybere, pošle peníze na platformu, po vykonání práce, pokud je vše v pořádku, dojde k vyplacení peněz řemeslníkovi. Zákazník i řemeslník se mohou poté vzájemně hodnotit. Zákazník za zprostředkování služby nic neplatí, pouze řemeslník zaplatí provizi, která se stanoví z částky, kterou získal za vykonání služby. Od roku 2019 spolupracuje platforma Supersoused s Ikeou. Platforma má svůj Facebook a Twitter.

Platforma **Zavezu** funguje od roku 2016 jakožto spolujízda pro věci. Zákazník, který chce něco převézt, vyplní formulář, kde uvede údaje důležité pro převozníka, a uvede přibližnou cenu. Z nabídek si může vybrat co mu cenově vyhovuje. Převozník jede nějakou předem danou trasu, takže díky zásilce si může cestu zlevnit nebo jet zadarmo. Peníze platí zákazník platformě, ta je poté vyplatí převozníkovi, snížené o provizi 20 %. V současnosti patří služba Zavezu Zásilkovně. Kromě webu používá platforma Facebook a Twitter.

4.2.2 Zahraniční platformy

Platforma **Fiverr** byla založena v roce 2010 se sídlem v Izraeli. Nabízí velké množství služeb (např. tvorba webu nebo hudby, překlady, programování), jejichž cena začíná na pěti dolarech. Svou práci zde nabízí lidé pracující na volné noze, tedy freelanceři, kteří mohou být z celého světa. Freelancer i zákazník se bezplatně registrují na stránce. Zákazník neplatí nic navíc, freelancer zaplatí provizi z ceny uskutečněné služby. V případě velkého množství zakázek se může freelancer věnovat práci i na plný úvazek. Zákazník platí peníze platformě, takže nehrozí, že by freelancer nedostal zaplacení a zároveň je-li zákazník nespokojen, vrátí mu platforma plnou částku zpět. Freelancer je za svou práci hodnocen, může se tak posunout na další úroveň, která mu přinese výhody. Úroveň se píše vedle jména a pomáhá zákazníkovi v orientaci, jak asi dobrý freelancer bude. Pro komunikaci na stránkách je třeba umět anglicky, pokud si tedy nenajde zákazník freelancera z České republiky. Fiverr je možné nalézt i na sociálních sítích Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest a LinkedIn.

Flexjobs.com funguje od roku 2007. Platforma pocházející z USA nabízí službu, která se specializuje na propojení uchazečů o zaměstnání hledajících zaměstnání s flexibilními možnostmi (vzdálený, na volné noze, na částečný úvazek apod.) s nábořem zaměstnavatelů. Každý inzerát na stránce je kontrolován, aby se zamezilo podvodným nabídkám. Uživatel tak získá přehled o pracovních nabídkách na jednom místě. Za užívání platformy se platí členský poplatek, a to buď na jeden, tři nebo dvanáct měsíců. Jeden měsíc je ideální pro nováčky na platformě. V případě nespokojenosti má uživatel možnost v rámci prvního týdne zrušit své členství. Členství si platí nejenom zaměstnavatel, který zde hledá zaměstnance, ale i zájemce o práci, který může využívat další z výhod členství. Jsou to např. různé testy odborných dovedností, webináře, vzdělávací kurzy nebo kariérové koučování. Platforma se prezentuje prostřednictvím sociálních sítí, a to Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest a LinkedIn.

Freelancer.com je po Upwork druhou největší online platformou zprostředkovávající práci. Počátky společnosti se datují do roku 2004, kdy se jmenovala GetAFreelancer.com. Registrována je v australském Sydney. Platforma se potýká s problémem, který dosud nevyřešila, a tím je velké množství nevyžádané pošty a spamů. Platforma má uživatele z celého světa. Zákazník si často vybírá zakázku od freelancera, který mu ji vypracuje za co nejméně peněz. Na platformě je spousta nedostatečně kvalifikovaných freelancerů, kteří snižují cenu práce, zpravidla tomu ale odpovídá kvalita. Proto je nezbytné si dobře zvážit výběr freelancera, který provede konkrétní zakázku. Freelancer.com používá různé úrovně hodnocení a odznaky, které mají umožnit zákazníkům co nejlepší výběr. Registrace je nutná nejen pro freelancera, ale i pro zákazníka. Lze ji však uskutečnit i přes sociální síť Facebook. Po registraci je uživatel vyzván k dokončení profilu a přidání portfolia, dále může splnit další úkoly, díky nimž získá vyšší hodnocení svého profilu a stává se tak atraktivnější pro potenciální klienty. Základní účet je bezplatný, platí se ale provize ze zakázek. Platí-li si uživatel za účet Basic, Plus nebo Premier, odvádí potom nižší provize. Platí se i za testy, které uživatel vyplní pro získání lepšího hodnocení. Platforma je na sociálních sítích Facebook, Twitter a Instagram.

Platforma **Freelancermap** vznikla v roce 2012 v Německu. Spojuje společnosti s nezávislými pracovníky, konzultanty a dodavateli v oblasti IT. Freelanceři zde naleznou různé projekty, na které se mohou přihlásit pomocí pracovní desky. Společnosti zase mají k dispozici adresáře s freelancery a pomocí kontaktních formulářů se s nimi mohou zkontaktovat. Kontakt probíhá přímo a neplatí se žádná provize. Freelancer může pokračovat ve spolupráci se společností na dalších projektech, aniž by to vykazoval jako spolupráci přes platformu. Základní profil na stránce je uveřejněný zdarma. Uživatel získá plný přístup ke všem projektům,

přihlásit se může ale jen k patnácti. Za roční poplatek si lze zakoupit účty Premium nebo Business, které mají rozšířené funkce a freelancer se může přihlásit na neomezené množství projektů za měsíc. Platforma má také svůj Facebook, Twitter a Instagram.

Úplně první sdílený prostor, který spadá do globálního společenství **Impact Hub**, vznikl v roce 2005 ve Velké Británii. Do současnosti vzniklo více než 100 takovýchto prostorů ve více než 50 zemích v 80 městech po celém světě. Jen v České republice se nachází ve třech městech, a to v Praze dvakrát, v Brně a v Ostravě. Speciálně navržené prostory poskytují kreativní prostředí a profesionální infrastrukturu pro práci, setkání, učení a spojení se s dalšími členy komunity. Klient coworkingu si může vybrat druh členství dle svých potřeb, a to buď dle počtu hodin strávených v prostorách, nebo si může zaplatit neomezené členství. Pracuje-li klient převážně v noci, může si zaplatit členství mimo otevírací hodiny. Zpravidla však pracuje z místa, které je zrovna volné. Poslední možností členství je zaplatit si stálé pracovní místo. Členství klientovi umožňuje slevy na pronájem zasedacích či konferenčních místností, možnosti konzultací, pomoc s propagací či produkcí akcí, slevy u partnerů, vstup na členské akce a další benefity. O coworkingu se nejen stálí, ale i potenciální klienti mohou dozvědět více na sociálních sítích Facebook, Twitter, Instagram a LinkedIn.

Powertofly bylo založeno v roce 2014 v USA. Jedná se o náborovou globální platformu, která spojuje společnosti se ženami v oblasti technologií, prodeje, marketingu a digitálních technologií. Vychází totiž z předpokladu, že smíšené týmy mají lepší pracovní výkonnost než týmy homogenní. Její snahou je tedy umožnit ženám se více zapojit do profesí, kde pracují převážně muži, a to za stejných podmínek. Dále zapojuje ženy, které chtějí pracovat vzdáleně např. při mateřské dovolené. Zájemkyně o práci platformě nic neplatí, pouze si vytvoří profil na stránce. Poplatek je účtován pouze společností, které si z webových stránek někoho najmou, a dále se účtuje průběžné procento z platu, který je vyplácen zaměstnanci. Platforma oceňuje lidi dle jejich pracovních výsledků, ne podle času stráveného v kanceláři. Pro komunikaci využívá nejen web, ale i sociální sítě Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest a LinkedIn.

Platforma **Rover** vznikla v roce 2011 v USA. Služba spojuje majitele domácích mazlíčků, kteří potřebují pomoci se zvířátkem, s lidmi, kteří jsou ochotni se o zvířátko postarat. Majitelé mohou tedy využít péči o domácí mazlíčky, venčení, hlídání přes noc apod. Uživatel, který se chce starat o mazlíčky, si vytvoří profil, který mu musí být schválen. Na profil si uvede, jestli bude hlídat jen psy, nebo i jiná zvířata, a v případě psů, jestli hlídá i štěňata. Každý hlídač na platformě je nezávislým dodavatelem a není zaměstnancem Rover.com. Majitel mazlíčka

má registraci zcela zdarma. Za hlídání zaplatí platformě určitou částku, ta poté převede peníze hlídači snížené o provizi, která je ve výši 15–20 %, výjimečně může být i vyšší u speciálních služeb. Platforma má profil na sítích Facebook, Twitter, Instagram a Pinterest.

Společnost **TaskRabbit** vznikla v roce 2008 v Kalifornii z myšlenky že "sousedé pomáhají sousedům" pod původním názvem RunMyErrand. Současný název získala až v roce 2010. Od roku 2017 patří společnosti IKEA Group. Platforma se řadí mezi největší hráče v gig ekonomice (po Upwork a Frelancer.com), kde lidé nabízejí svůj čas a služby. Spojuje tak práci na volné noze s místní poptávkou a umožňuje lidem najít okamžitou pomoc s každodenními úkoly. Platformu využívá více než 140 000 nezávislých pracovníků, kterým se říká „Taskers“. Nejprve je třeba se zaregistrovat. Tasker prostřednictvím aplikace získává oznámení o možnostech práce v okolí, vybere si, kterou vyhotoví, domluví se s klientem, provede práci a pošle fakturu. Klient pošle peníze přímo Taskerovi, takže Tasker není krytý pro případ, že by klient nezaplatil. Tasker poté zaplatí poplatek platformě za její využívání. Pokud celkové výdaje klienta v jednom měsíci přesáhnou částku 300 (euro/dolarů/liber), pak je klientovi účtován poplatek 3 % z celkové částky výdajů za zpracování kreditní karty. TaskRabbit se kromě webu nachází i na sociálních sítích Facebook, Twitter a Instagram.

Služba **Ubereats** vznikla v roce 2014 v Kalifornii. Navázala na úspěšnost platformy Uber, místo lidí však rozváží jídlo. Pro využívání platformy je třeba se zaregistrovat. Zákazník si vybere z nabídky restaurací, které spolupracují s platformou, objedná a kurýr mu jídlo zaveze. Peníze zaplatí předem platformě, ta je pak převede restauraci snížené o provizi, která se může pohybovat až okolo 30 %. Navíc ještě platí dopravné, které jde přímo platformě a zčásti tak pokryje výdaje za kurýry. Zákazník může sledovat, jestli už jídlo bylo vydáno restaurací a kde se zrovna nachází. Kurýr si sám rozhodne, kdy bude pro platformu pracovat. K rozvozu může využívat nejen auto, ale i motorku, moped nebo kolo. To pomáhá urychlit dopravu ve velkých městech při hustém provozu. Společnost působila i v České republice, ale na počátku června 2020 se rozhodla odejít z českého trhu. Koronavirus sice podpořil dovážkové služby, které začaly restaurace hodně využívat, nicméně vzrostla i konkurence, např. Dáme Jídlo, takže se společnost rozhodla cílit na jiné trhy. Najít společnost lze na sítích Facebook, Twitter a Instagram.

Upwork je v současnosti největší online platformou poskytující zprostředkování práce. Počátek společnosti se datuje již od roku 1999 pod názvem Elance se sídlem v USA, v roce 2013 došlo k fúzi se společností oDesk a od roku 2015 se užívá název Upwork. Výhodou je, že se platforma dokázala vypořádat se spamy a nevyžádanou poštou, které jinak obtěžují její

uživatelé. Globální platforma spojuje freelancery a zaměstnavatele. Při registraci vyplní freelancer informace o sobě a nahraje své portfolio, dále může udělat dovednostní testy, které prokáží jeho schopnosti a také je třeba nechat ověřit svou totožnost. Vše slouží k tomu, aby měl zaměstnavatel co nejlepší výběr a nezdržoval se s lidmi, kteří nevyhovují jeho požadavkům. Smlouva se uzavírá buď na základě projektu nebo hodinové sazby. V případě hodinové smlouvy je třeba, aby si freelancer stáhnul software pro sledování času, který v reálném čase zobrazuje, na čem freelancer pracuje, což buduje důvěru mezi oběma stranami. Registrace i vkládání inzerátů je zdarma, odvádí se až provize z ceny práce. Veškeré projekty musí freelancer vypracovávat skrze platformu, za obehnutí hrozí sankce. Platforma má profil na sítích Facebook, Twitter, Instagram a LinkedIn.

Platforma **Weworkremotely** vznikla v roce 2013 v Kanadě. Jedná se o globální platformu jednotlivců, kteří se věnují práci na dálku, a společností, které hledají lidi se specializovanými dovednostmi. Platforma je řízena obsahem zaměstnavatele zveřejněným na stránkách, stejně jako komunitou tisíců uchazečů o zaměstnání, kteří v současné době vykonávají práci nebo se chtějí věnovat práci na dálku. Platforma tedy vykonává práci zprostředkovatele, uveřejněné pozice pravidelně aktualizuje a moderuje. Společnosti si vytvoří inzerát na požadovanou pozici a zaplatí měsíční poplatek, díky němuž je poté inzerát prezentován na webu. Jeho výše závisí na tom, o jaké doprovodné služby má společnost zájem. Výše poplatku je vyšší než u konkurence, ale platforma nabízí více služeb a má větší publikum než její konkurence. Inzeráty jsou na webu rozdělené do kategorií pro větší přehlednost. S platformou se lze setkat na sítích Facebook, Twitter, Instagram a LinkedIn.

4.3 Zpracování výzkumu

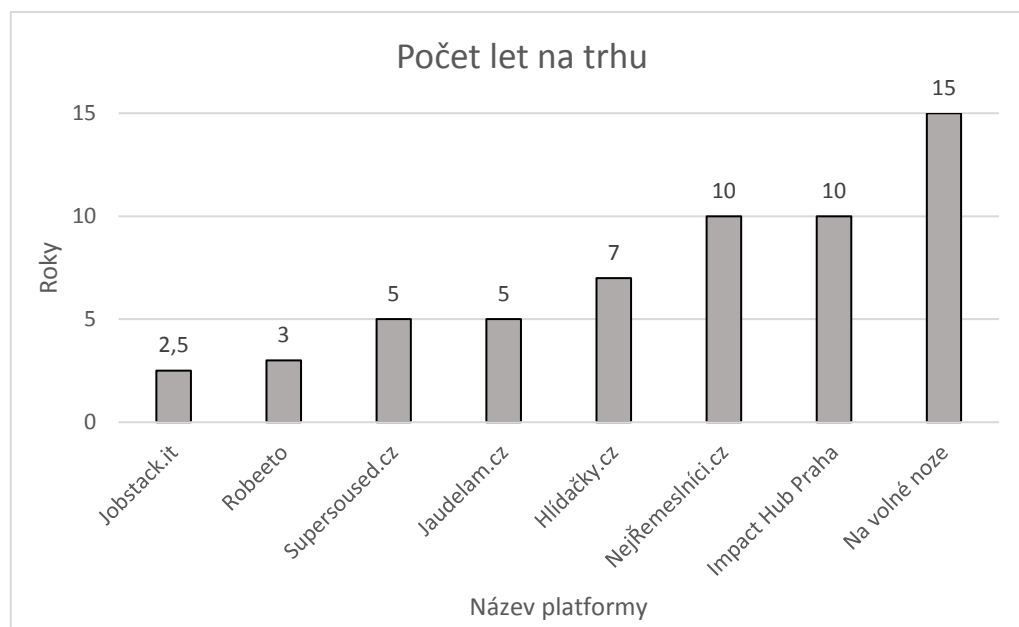
V následující části diplomové práce jsou vyhodnoceny informace k platformám/webům/coworkingům, které byly získány prostřednictvím dotazníkového šetření, které probíhalo ve dvou kolech. Byly vytvořeny dva dotazníky, a to v českém jazyce pro české platformy a v anglickém jazyce pro platformy zahraniční.

4.3.1 České platformy

V rámci prvního kola dotazování odpovědělo 5 platform, a to Supersoused.cz, NejŘemeslníci.cz, Robeeto, Jaudelam.cz a Hlídačky.cz. Ve druhém kole dotazování odpověděly celkem 3, a to z webu Na volné noze, z coworkingu Impact Hub Praha a platforma Jobstack.it. Celkem dorazilo osm dotazníků z patnácti, návratnost je tedy 53,3 %. Jedna

platforma odmítla vyplnit dotazník z důvodu interních dat. V následujícím textu je vyhodnocení jednotlivých otázek z dotazníku.

1. otázka – Jak dlouho působíte na trhu s touto službou?

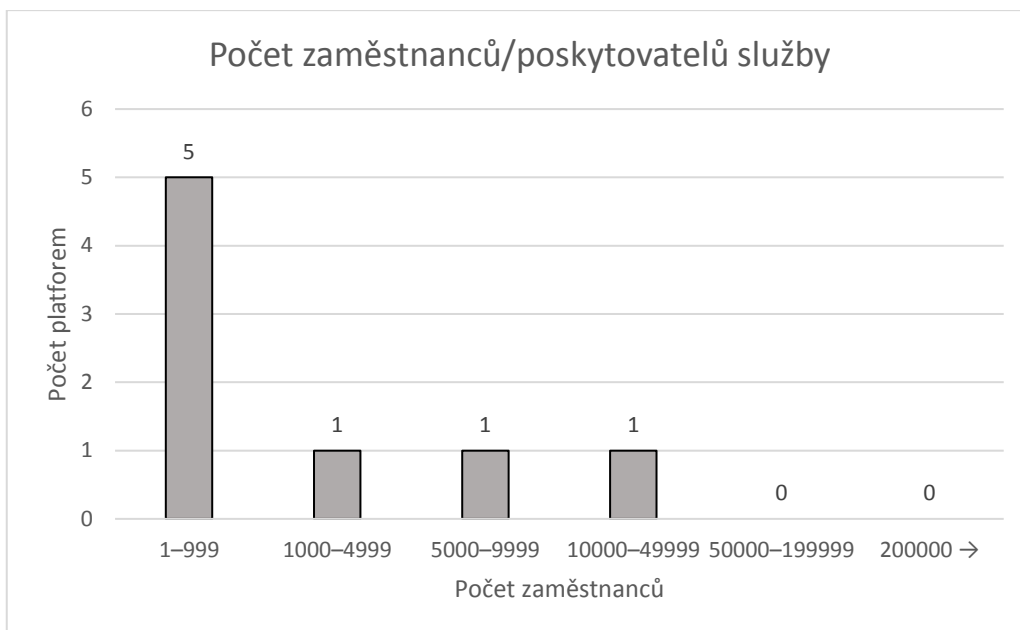


Graf 1: Počet let na trhu

Z grafu 1 je patrné, že platformy jsou na trhu po různou dobu. Nejdéle funguje web Na volné noze, a to již od roku 2005. V té době již byly na trhu první platformy pro freelancery, ale v Česku ještě nebyly moc populární. Deset let na trhu je coworking Impact Hub Praha a platforma Nejřemeslníci.cz. Poměrně dlouho je na trhu i platforma Hlídačky.cz, a to 7 let. Platformy Jaudelam.cz a Supersoused.cz jsou na trhu 5 let. Nejmladšími platformami jsou Robeeto se třemi lety na trhu a Jobstack.it se dvěma a půl lety na českém trhu.

2. otázka – Kolik zaměstnanců/poskytovatelů služby, jejichž práce je nabízena prostřednictvím platformy, má Vaše společnost?

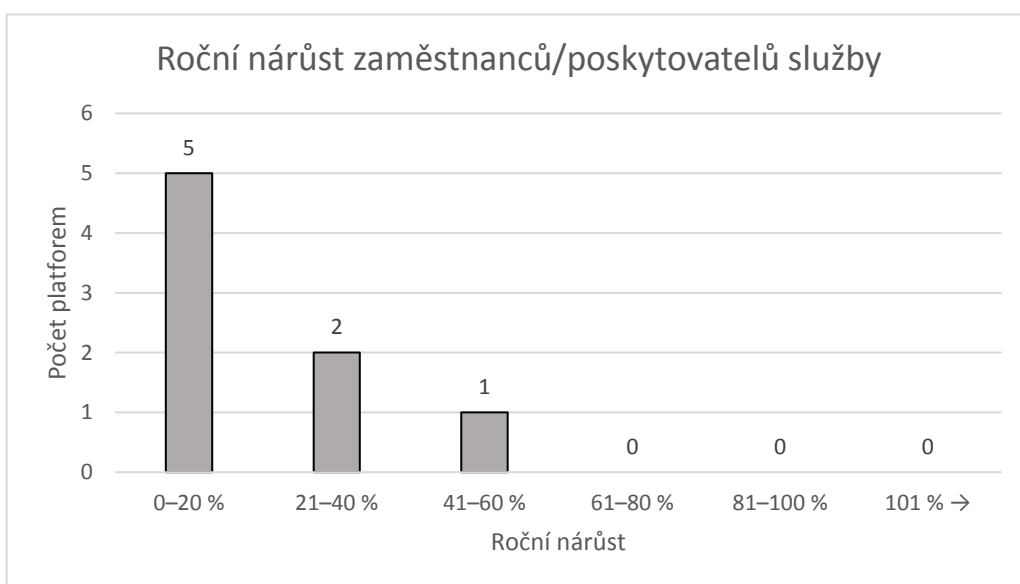
Nejvíce respondentů odpovědělo, že jejich počet zaměstnanců/poskytovatelů služby se pohybuje v rozmezí 1–999. Byly to portál Na volné noze, coworking Impact Hub Praha a platformy Jobstack.it, Nejřemeslníci.cz a Jaudelam.cz. U platformem se toto rozmezí bude



Graf 2: Počet zaměstnanců/poskytovatelů služby platformy

týkat zaměstnanců, jelikož poskytovatelů služeb mají platformy více, jak je možné zjistit z jejich webových stránek. Robeeto se pohybuje v rozmezí 1000–4999, v tomto čísle již budou uvedeni nejen zaměstnanci, ale i poskytovatelé služby. Supersoused.cz má počet zaměstnanců/poskytovatelů služby v rozmezí 5000–9999 a nejvíce zaměstnanců/poskytovatelů služby uvedla platforma Hlídačky.cz, a to v rozmezí 10000–49999. 50000 a více zaměstnanců nebo poskytovatelů služby žádný z respondentů nevedl.

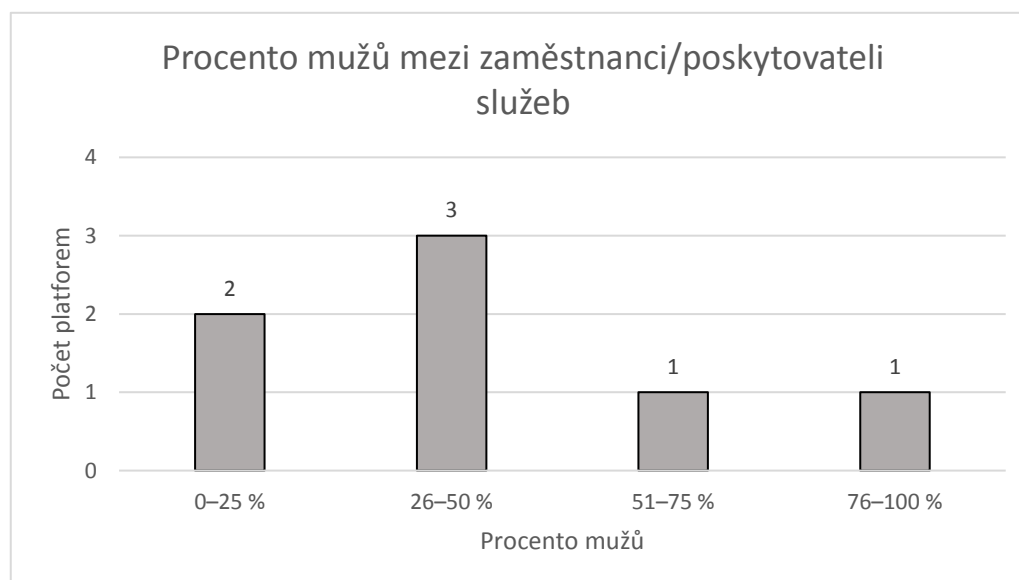
3. otázka – Jaký je roční nárůst zaměstnanců/poskytovatelů služby Vaší platformy?



Graf 3: Roční nárůst zaměstnanců/poskytovatelů služby platformy

Nejvíce platforem uvedlo, že roční nárůst zaměstnanců/poskytovatelů služby platformy je v rozmezí 0–20 %. Patří sem portál Na volné noze, coworking Impact Hub Praha a platformy Jobstack.it, NejŘemeslníci.cz a Jaudelam.cz. U této možnosti však není patrné, jestli je nárůst až 20 % nebo žádný. U zaměstnanců by se dal očekávat nárůst v případě rostoucí společnosti, kdežto poskytovatelů služeb v současnosti přibývá. Proto by bylo třeba pro další průzkum přidat možnost žádného růstu. Dvě platformy uvedly nárůst v rozmezí 21–40 %. Robeeto je na trhu tři roky, takže zde je nárůst očekáván a vítán, Hlídačky.cz jsou na trhu již sedm let, ale stále dochází k jejich růstu. Největšího nárůstu počtu zaměstnanců/poskytovatelů služby uvedl Supersoused.cz, a to v rozmezí 41–60 %. Vyšší nárůst zaměstnanců/poskytovatelů služby žádná dotazovaná platforma nemá.

4. otázka – Jaké je procento mužů mezi Vašimi zaměstnanci/poskytovateli služeb?

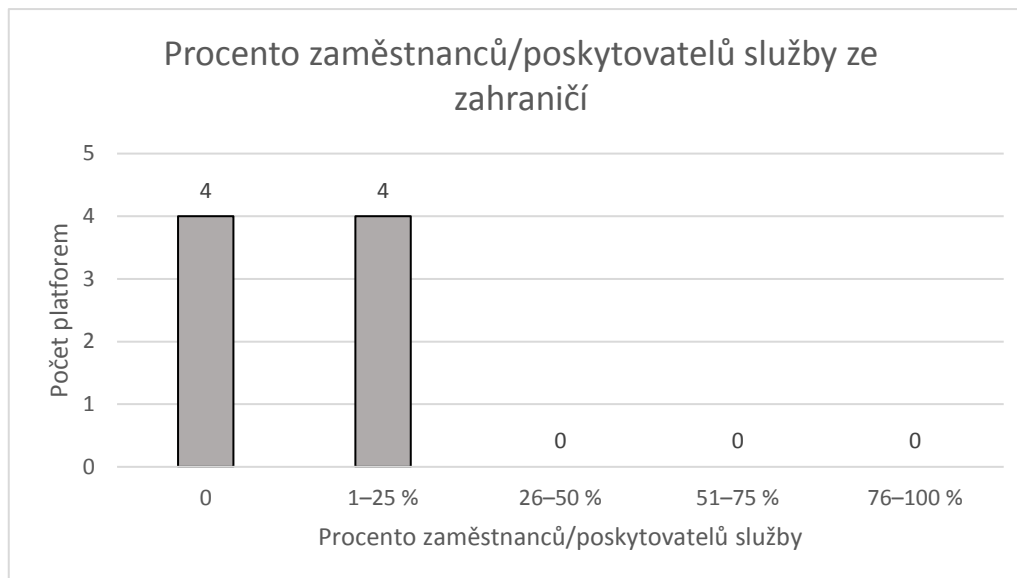


Graf 4: Procento mužů mezi zaměstnanci/poskytovateli služeb

Nejnižší procento mužů mezi zaměstnanci/poskytovateli služeb uvedly platformy Jaudelam.cz a Hlídačky.cz, a to v rozmezí 0–25 %. Platforma Hlídačky.cz využívá pro práci dámy na úklid, muže bude tak zřejmě mít jen mezi zaměstnanci. Na volné noze, Impact Hub Praha a Robeeto uvedly procento mužů v rozmezí 26–50 %. Z toho muži tvoří pravděpodobně menšinu, každopádně by bylo lepší upravit intervaly na 26–49 % a 50 %, aby bylo jasné, jestli má platforma rovnoměrné zastoupení pohlaví, nebo je jedno pohlaví v převaze. Platforma NejŘemeslníci uvedla rozmezí 51–75 %, je zde tedy větší převaha mužů. Největší zastoupení mužů je na platformě Jobstack.it, a to v rozmezí 76–100 %. Lze si tedy povšimnout, že

platformy nabízející především úklid, hlídání dětí nebo prodej výrobků mají především ženské zastoupení. Naopak čím je práce techničtější nebo manuálně náročnější, převládá podíl mužů.

5. otázka – Kolik procent zaměstnanců/poskytovatelů služby je ze zahraničí?

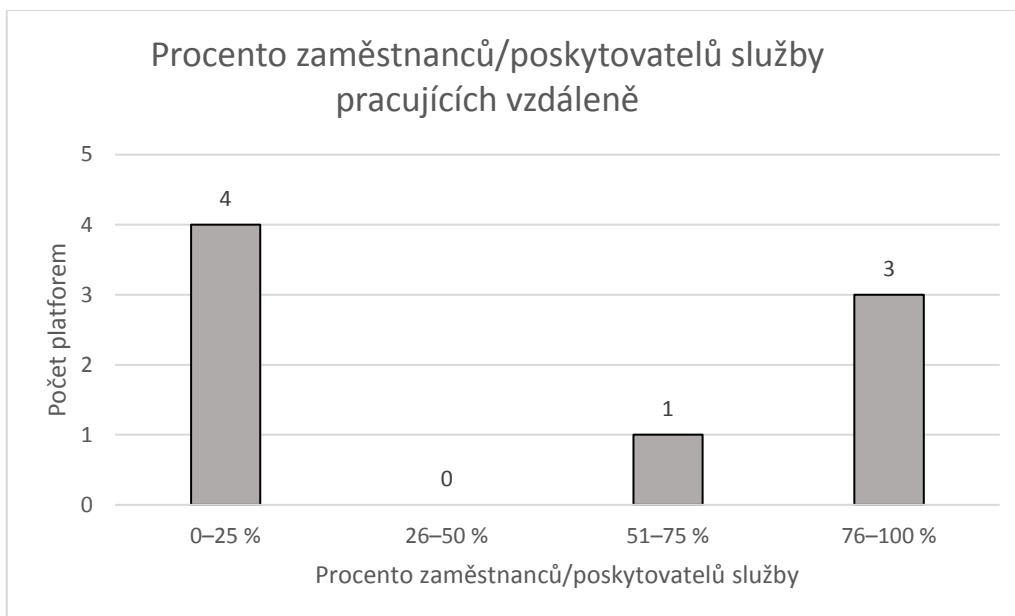


Graf 5: Procento zaměstnanců/poskytovatelů služby ze zahraničí

Žádné zahraniční zaměstnance ani poskytovatele služeb nemají Jobstack.it, Supersoused.cz, NejŘemeslníci.cz a Jaudelam.cz. Zbývající platformy, které dotazníky vyplnily, uvedly, že mají zahraniční zaměstnance nebo poskytovatele služeb v rozmezí 1–25 %. Týká se to portálu Na volné noze, coworkingu Impact Hub Praha a platformem Robeeto a Hlídačky.cz. Obecně tedy české platformy v zahraničí rozšířené nejsou.

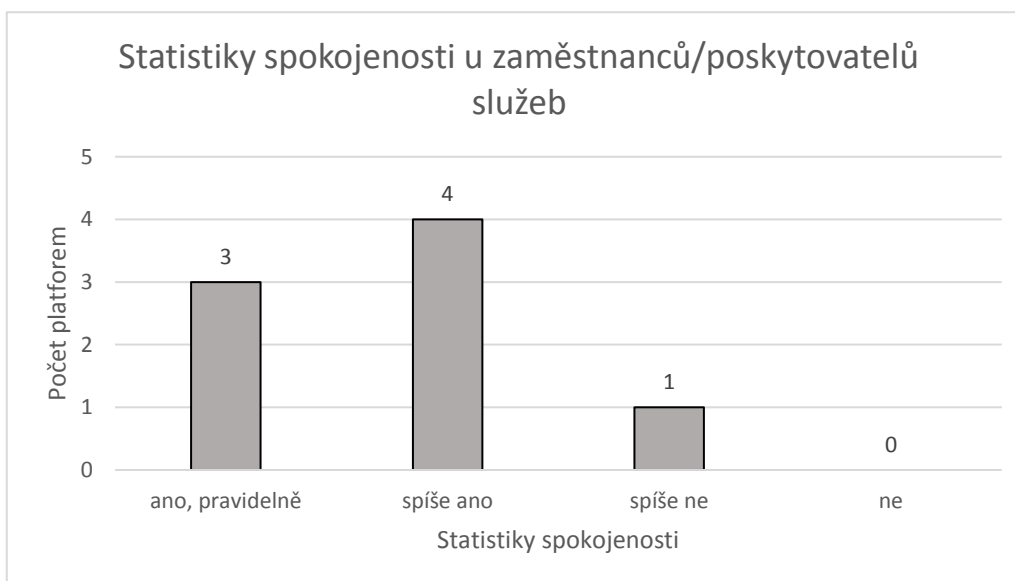
6. otázka – Kolik procent zaměstnanců/poskytovatelů služby pracuje vzdáleně?

Nejvíce dotazovaných k práci vzdáleně uvedlo variantu 0–25 %. Práce vzdáleně buď není možná vůbec nebo jen málo. Týká se to coworkingu Impact Hub Praha a platformem NejŘemeslníci.cz, Robeeto a Hlídačky. V rozmezí 26–50 % nebyla žádná odpověď. Portál Na volné noze uvedl rozmezí 51–75 %, což odpovídá tomu, že spravovat web a komunikovat s klienty lze vzdáleně. Tři platformy, Jobstack.it, Supersoused.cz a Jaudelam.cz, uvedly rozmezí 76–100 %, práce zde probíhá převážně vzdáleně. Pro případ dalšího dotazování by bylo lepší zvolit samostatně možnosti pro práci vzdáleně, a to 0 %, tedy že nikdo nepracuje vzdáleně, a 100 %, že práce probíhá pouze vzdáleně.



Graf 6: Procento zaměstnanců/poskytovatelů služby pracujících vzdáleně

7. otázka – Děláte si statistiky spokojenosti svých zaměstnanců/poskytovatelů služby?



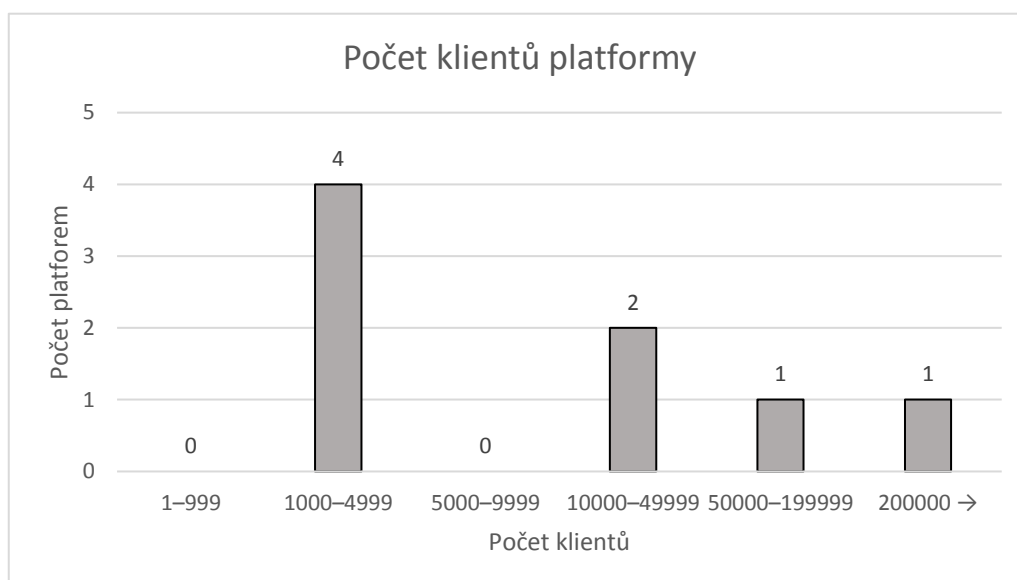
Graf 7: Statistiky spokojenosti u zaměstnanců/poskytovatelů služby

Jak je patrné z grafu č. 7, většina platformem si alespoň nějaké statistiky spokojenosti dělá. Impact Hub Praha, Jobstack.it a Jaudelam.cz si dělají statistiky spokojenosti pravidelně. Většinou si statistiky spokojenosti dělají Na volné noze, Supersoused.cz, NejŘemeslníci.cz a Robeeto. Z platformy Hlídačky.cz odpověděli, že statistiky spokojenosti u svých zaměstnanců nebo poskytovatelů služeb většinou nedělají. Možnost ne, tedy žádné statistiky spokojenosti nebyla vybrána.

8. otázka – V případě, že jsou poskytovatelé služeb Vaši zaměstnanci, jaké benefity mohou získat?

Z odpovědí respondentů vyplývá, že žádné benefity nenabízí na portále Na volné noze. Jobstack.it svým zaměstnancům dává mobilní telefon, notebook a možnost pracovat z domu 4 dny/týden. Supersoused.cz má pro své zaměstnance mobilní telefon, notebook a slevy na služby. Nejvíce benefitů získají zaměstnanci platformy NejŘemeslníci.cz, a to mobilní telefon, notebook, penzijní připojištění, stravenky a poukázky. Robeeto a Jaudelam.cz uvedly, že nemají zaměstnance, nebo že poskytovatelé služeb nejsou jejich zaměstnanci, a proto benefity nenabízí. Coworking Impact Hub Praha a platforma Hlídačky se k otázce nevyjádřily.

9. otázka – Kolik klientů má Vaše platforma?

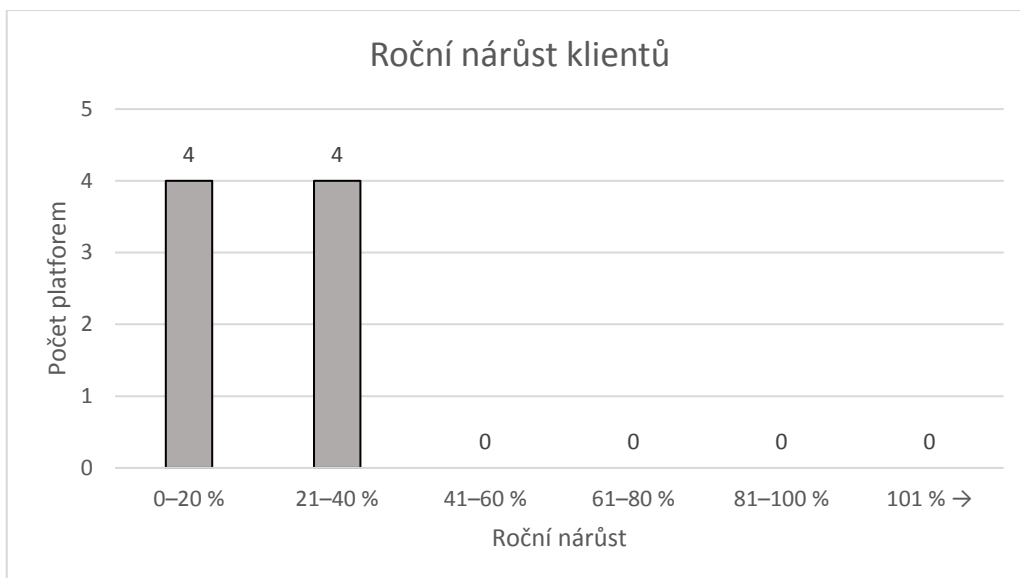


Graf 8: Počet klientů platformy

Žádný z respondentů nevedl možnost počet klientů v rozmezí 1–999. Naopak nejvíce respondentů uvedlo, že jejich počet klientů je v rozmezí 1000–4999. Patří sem portál Na volné noze, coworking Impact Hub Praha a platformy Jobstack.it a Robeeto. Počet klientů v rozmezí 5000–9999 nevedl žádný z respondentů. Dvě platformy uvedly rozmezí 1000–49999, a to Supersoused.cz a NejŘemeslníci.cz. Rozmezí 50000–199999 klientů má dle dotazníku platforma Hlídačky.cz. Největší počet klientů, 200000 a více, uvedla platforma Jaudelam.cz.

10. otázka – Jaký je roční nárůst klientů Vaší platformy?

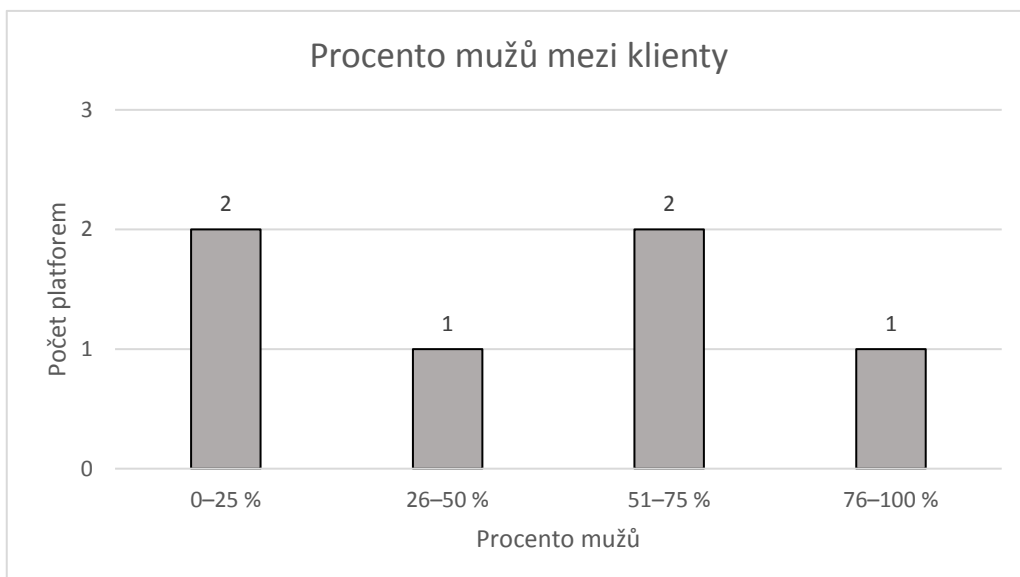
Čtyři respondenti odpověděli, že jejich roční nárůst klientů je v intervalu 0–20 %. Není zde však jasné, zda je nárůst nulový nebo až dvacetiprocentní, takže nelze zcela určit budoucí



Graf 9: Roční nárůst klientů na platformě

nárůst zaměstnanců. Mezi tyto respondenty patří portál Na volné noze, Impact Hub Praha a platformy NejŘemeslníci.cz a Robeeto. Zbylí čtyři respondenti odpověděli, že jejich roční nárůst klientů je v intervalu 21–40 %. Týká se to platformem Jobstack.it, Supersoused.cz, Jaudelam.cz a Hlídačky.cz. Vyšší intervaly ročního nárůstu klientů nebyly žádným z respondentů vybrány.

11. otázka – Jaké procento z klientů jsou muži?

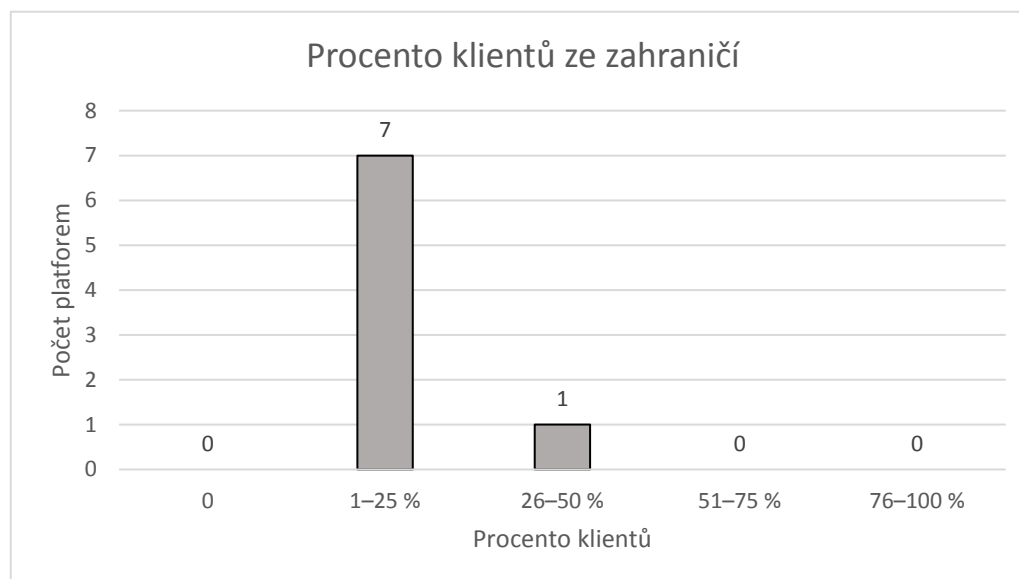


Graf 10: Procento mužů mezi klienty platformy

Nejméně mužů 0–25 % a tedy nejvíce žen mají mezi klienty platformy Robeeto a Hlídačky.cz. Portál Na volné noze uvedl interval počtu mužských klientů v rozmezí 26–50 %.

Z této odpovědi není patrné, jestli mezi klienty převládají muži nebo ženy, proto pro další dotazování by bylo třeba upravit interval a vyčlenit možnost 50 %, tedy rovnoměrné zastoupení mezi pohlavími. Tři respondenti se vyjádřili, že mají mezi klienty více mužů. NejŘemeslníci.cz a Jaudelam.cz mají počet mužských klientů v intervalu 51–75 %. Nejvíce mužských klientů má platforma Jobstack.it. Coworking Impact Hub Praha na tuto otázku neodpověděl.

12. otázka – Kolik procent klientů služby je ze zahraničí?

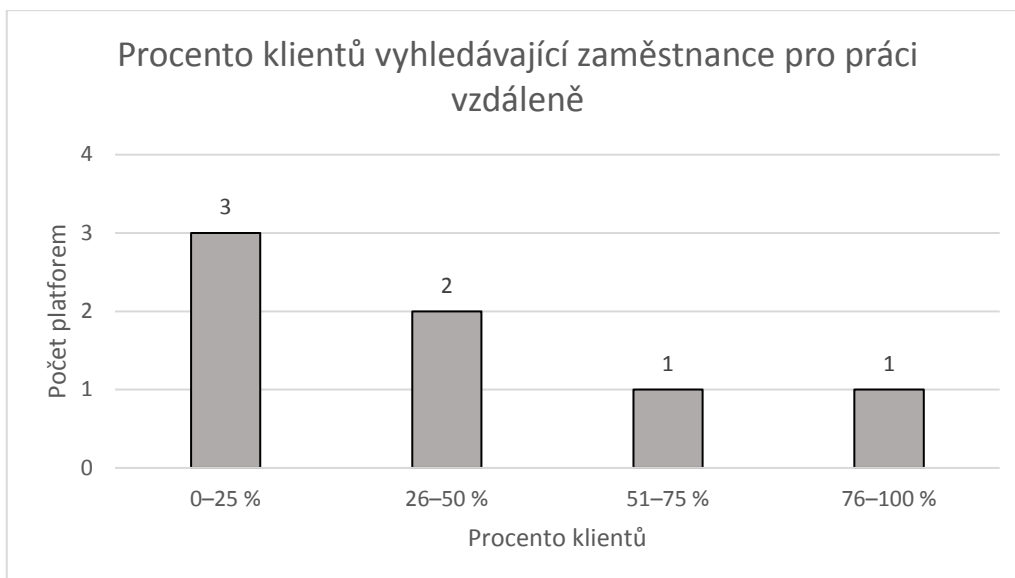


Graf 11: Procento klientů ze zahraničí

Z odpovědí respondentů vyplývá, že všichni mají alespoň nějakého klienta ze zahraničí. Většina respondentů, kteří se zúčastnili dotazování, má počet klientů ze zahraničí v intervalu 1–25 %. Pouze jeden respondent, a to Jobstack.it, se vyjádřil, že jeho počet zahraničních klientů je v rozmezí 26–50 %. Vyšší počet zahraničních klientů nevedla žádná česká platforma.

13. otázka – Kolik procent klientů vyhledává zaměstnance pro práci vzdáleně?

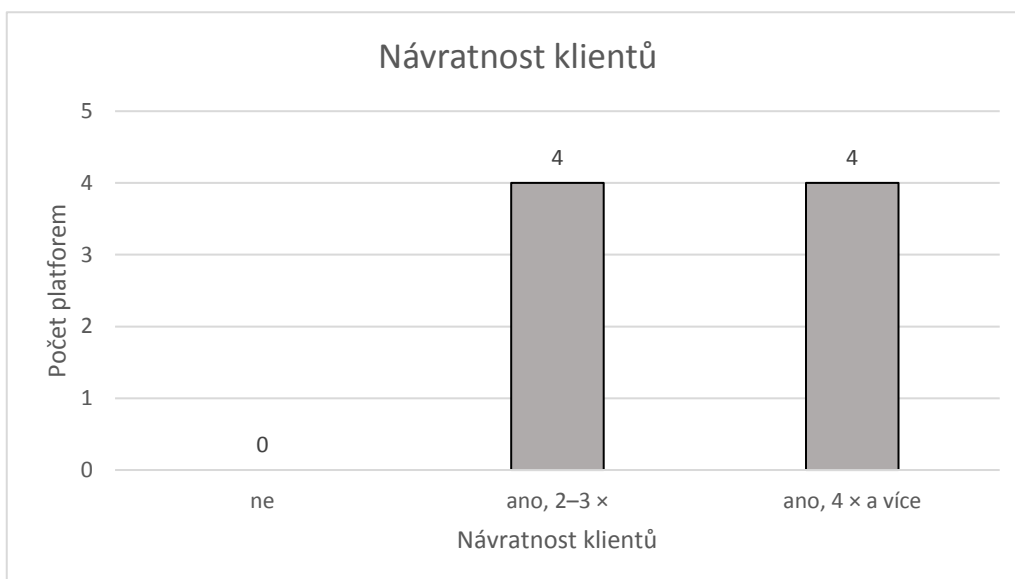
Nejvíce respondentů na otázku zvolilo interval 0–25 %. Z toho vyplývá, že buď žádní klienti, nebo maximálně čtvrtina z nich vyhledává zaměstnance pro práci vzdáleně. Sem patří platformy NejŘemeslníci.cz, Robeeto a Hlídačky.cz. Dva respondenti odpověděli, že 26–50 % klientů vyhledává zaměstnance pro práci vzdáleně. Patří sem Jobstack.it a Jaudelam.cz. Jeden respondent, portál Na volné noze, uvedl, že klientů, kteří hledají zaměstnance pro vzdálenou práci je v rozmezí 51–75 %. Práce vzdáleně je nejvíce vyhledávaná u platformy Supersoused.cz, a to v rozmezí 76–100 %. Zde není jasné, jestli většina klientů vyhledává



Graf 12: Procento klientů vyhledávajících zaměstnance pro práci vzdáleně

zaměstnance pro práci vzdáleně nebo všichni klienti. Impact Hub Praha na tuto otázku neodpověděl.

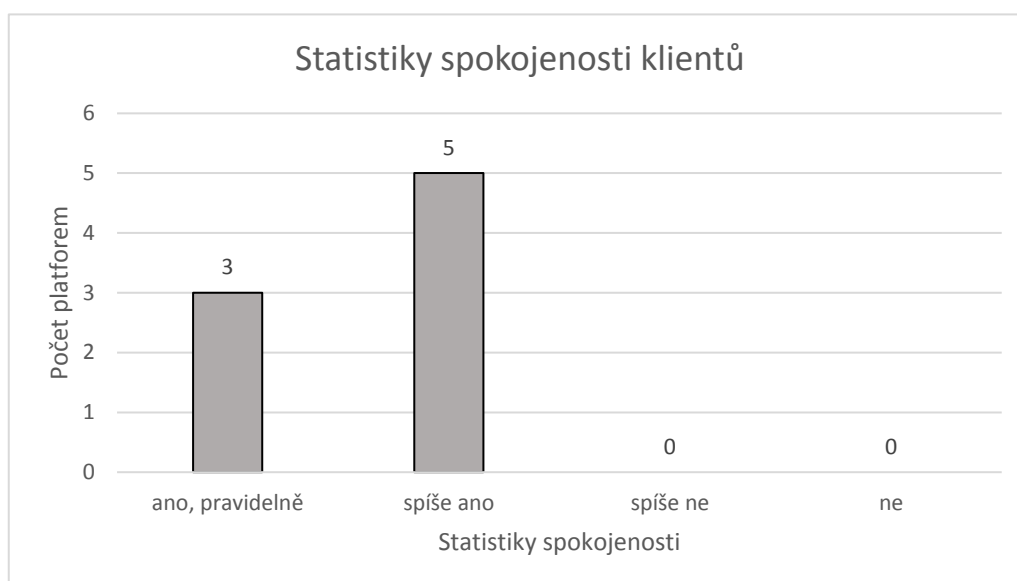
14. otázka – Vracejí se k Vám klienti opakovaně?



Graf 12: Návratnost klientů

Všichni z respondentů uvedli, že se k nim klienti opakovaně vrací. Návratnost 2-3 x uvedly platformy Jobstack.it, Supersoused.cz, Robeeto a Hlídačky.cz. Návratnost 4 x a více uvedly portál Na volné noze, coworking Impact Hub Praha a platformy NejŘemeslníci.cz a Jaudelam.cz.

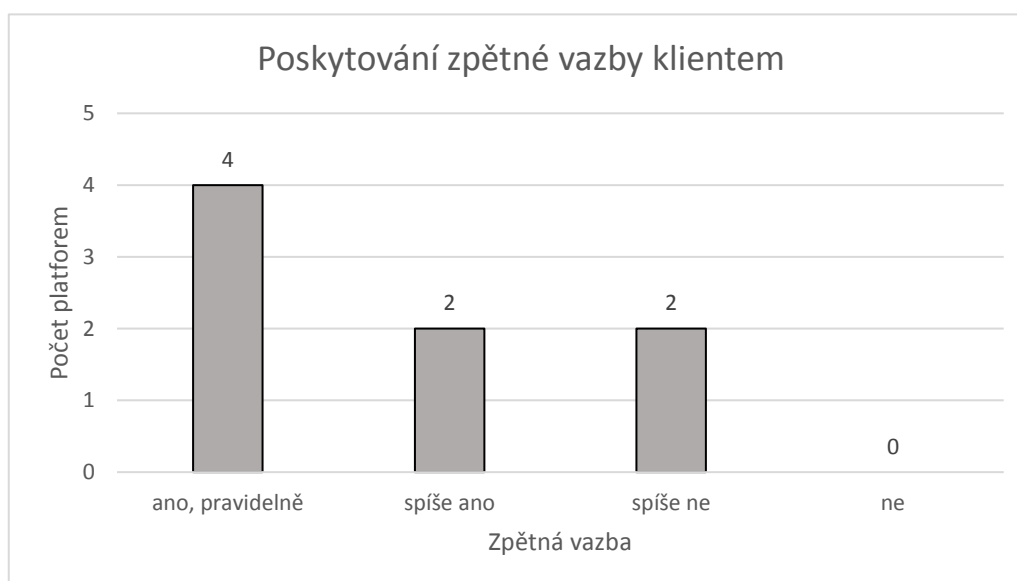
15. otázka – Děláte si statistiky spokojenosti svých klientů?



Graf 13: Statistika spokojenosti klientů

Jak je patrné z grafu 14, všichni respondenti si v nějaké míře dělají statistiky spokojenosti svých klientů. Nikdo tedy nevybral možnost spíše ne ani ne. Pravidelně sledují spokojenost svých klientů coworking Impact Hub Praha a platformy Supersoused.cz a Jaudelam.cz. Spíše ano odpověděly portál Na volné noze a platformy Jobstack.it, NejŘemeslníci.cz, Robeeto a Hlídačky.cz. Sledování spokojenosti je tedy pro respondenty důležité.

16. otázka – Poskytují Vám klienti zpětnou vazbu?



Graf 14: Poskytování zpětné vazby klientem

Většinu respondentů se daří získávat zpětnou vazbu od klienta. Pravidelně ji získávají portál Na volné noze a platformy Supersoused.cz, NejŘemeslníci.cz a Jaudelam.cz. Spíše ano odpověděly coworking Impact Hub Praha a platforma Hlídačky.cz. Klienti moc neposkytují zpětnou vazbu u platformem Jobstack.it a Robeeto.

4.3.2 Zahraniční platformy

V rámci prvního kola dotazování odpověděly 2 platformy, a to Freelancer.com a Upwork. Během druhého kola dotazování již žádná platforma dotazník nevyplnila. Jelikož se jedná o dvě největší platformy pro freelancery a zároveň konkurenční platformy, bude v této části provedeno jejich srovnání. Celkem dorazily dva dotazníky z jedenácti, návratnost je tedy pouhých 18,2 %.

1. otázka – Jak dlouho působíte na trhu s touto službou?

Platformy byly jedny z prvních na trhu, které nabízely práci pro freelancery. Upwork je na trhu již 20 let, Freelancer.com je o 4 roky mladší, na trhu je tedy 16 let. Obě platformy původně vznikly pod jiným názvem.

2. otázka – Kolik zaměstnanců/poskytovatelů služby, jejichž práce je nabízena prostřednictvím platformy, má Vaše společnost?

Upwork uvedl počet zaměstnanců/poskytovatelů služby v intervalu 1000–4999. Freelancer.com uvedl počet zaměstnanců/poskytovatelů služby v intervalu 200000 a více. Čísla se značně liší, i když by se předpokládalo, že budou podobná. Je tedy možné, že Freelancer spojil zaměstnance se svými klienty.

3. otázka – Jaký je roční nárůst zaměstnanců/poskytovatelů služby Vaší platformy?

Obě platformy uvedly pro roční nárůst zaměstnanců/poskytovatelů služby na své platformě interval 21–40 %. Z výsledku lze vyvodit, že platformy i přesto, že jsou na trhu hodně let, se stále drží na „špičce“ a zvětšují se.

4. otázka – Jaké je procento mužů mezi Vašimi zaměstnanci/poskytovateli služeb?

Upwork se k otázce ohledně pohlaví nevyjádřil. Freelancer.com uvedl procento svých mužských zaměstnanců/poskytovatelů služby v intervalu 26–50 %. Z odpovědi bohužel není jasné, zda jsou muži v menšině, nebo jich je třeba 50 % a tím je ve společnosti rovnoměrné zastoupení pohlaví.

5. otázka – Kolik procent zaměstnanců/poskytovatelů služby pracuje vzdáleně?

Platforma Freelancer.com odpověděla, že procento jejích zaměstnanců/poskytovatelů služby se pohybuje v intervalu 51–75 %. Nadpoloviční většina zaměstnanců/poskytovatelů služby tedy pracuje vzdáleně. Platforma Upwork má procento vzdáleně pracujících zaměstnanců/poskytovatelů služby větší, do dotazníku byla zvolena odpověď v intervalu 76–100 %. Většina zaměstnanců/poskytovatelů služby tedy pracuje vzdáleně. Jen není zcela jasné, jestli pracuje většina nebo všichni vzdáleně.

6. otázka – Dostáváte zpětnou vazbu od svých zaměstnanců/poskytovatelů služby?

Obě platformy odpověděly, že mají zpětnou vazbu od svých zaměstnanců/poskytovatelů služby pravidelně. Z toho lze vyvodit, že se platformy zajímají o spokojenost svých zaměstnanců/poskytovatelů služby a chtějí, aby u nich zůstali.

7. otázka – V případě, že jsou poskytovatelé služeb Vaši zaměstnanci, jaké benefity mohou získat?

Na tuto otázku nebyla zvolena žádná z možností benefitů. Platforma Freelancer.com na otázku vůbec neodpověděla, platforma Upwork pouze doplnila, že benefity závisí na konkrétní zemi, jak to tam mají nastavené. Nicméně z této odpovědi není patrné, jestli zaměstnanci mají nějaké benefity nebo žádné.

8. otázka – Kolik klientů má Vaše platforma?

Na počet klientů obě platformy zvolily možnost 200000 a více. Ve skutečnosti mají počet klientů v řádech několika milionů z celého světa. V tom jim české platformy nemohou konkurovat.

9. otázka – Jaký je roční nárůst klientů Vaší platformy?

Na tuto otázku odpověděla pouze platforma Upwork, a to zvolením intervalu 0–20 %. Z této odpovědi však není jasné, jestli počet klientů stagnuje nebo narůstá až o 20 %, takže zde vzniká prostor pro další možnost dotazování.

10. otázka – Jaké procento z klientů jsou muži?

Platforma Freelancer.com uvedla procento mužského zastoupení klientů v intervalu 26–50 %. Opět zde vzniká prostor pro rozšíření výzkumu, a to zjištěním, jestli jsou v převaze ženy nebo je zastoupení pohlaví vyvážené. Platforma na otázku ohledně pohlaví nic neodpověděla.

11. otázka – Kolik procent klientů vyhledává zaměstnance pro práci vzdáleně?

Obě platformy uvedly, že práce vzdáleně je vyhledávána v intervalu 76–100 %. Z toho lze usuzovat, že práce na dálku je vyhledávána prakticky vždycky, protože platformy jsou na práci na dálku zaměřené.

12. otázka – Vracejí se k Vám klienti opakovaně?

Obě platformy uvedly, že se k nim klienti vrací opakovaně, a to 4 × a více. Jelikož si zde klienti za své členství platí a pracují na více zakázkách, je tedy velmi pravděpodobné, že se budou vracet na stránky opakovaně.

13. otázka – Dostáváte zpětnou vazbu od svých klientů?

Platformy opět shodně odpověděly, že od svých klientů mají pravidelně zpětnou vazbu. To souvisí se zájmem platform o své klienty, protože si je chtějí udržet u sebe. Nechtějí, aby přešli ke konkurenci. A proto se snaží neustále zdokonalovat. V tom jim právě pomáhá zpětná vazba klientů a dalších členů platformy.

ZÁVĚR

Platformy sdílené ekonomiky zažívají svůj boom díky novým technologiím a vysokorychlostnímu internetu, ke kterému se lze připojit téměř odkudkoliv. Současná generace vyrůstá s technickými vymoženostmi, chytrý telefon vlastní téměř každý člověk. Navíc vývojáři ještě přizpůsobují své produkty, takže každý si může stáhnout mobilní aplikaci a začít využívat služeb platform. Na trhu se zpravidla vyskytují jen silní hráči, nebo takové platformy, které nabízí něco speciálního. Ostatní buď skončily nebo je zakoupily jiné společnosti a přejmenovaly je. Nyní si lze na trhu objednat téměř jakoukoliv službu. Chybí-li něco, vzniká prostor pro podnikatelský nápad, zaujme-li nová věc ostatní, může se nápad převést do skutečnosti. Spousta podnikatelů přišla pouze s nějakým projektem, byl-li úspěšný, mohl se začít vyrábět.

V první kapitole se čtenář seznámí obecně s pojmem sdílená ekonomika. Jedná se o ekonomický model, který je založen na sdílení, výměnách, půjčování nebo pronájmu produktů. Zpravidla lze identifikovat tři subjekty, a to zprostředkovatele služby (většinou platforma), poskytovatele konkrétní služby a uživatele služby. Díky sdílení si mohou lidé dovolit například luxusnější věci, nebo získat dodatečný příjem. Díky zvýšené konkurenci na trhu dochází ke zkvalitnění poskytovaných služeb. Problém, který se často diskutuje, je nedostatečná kontrola nad těmito službami a s tím spojené úniky na daních. Tím, že není přesně vymezen pojem sdílená ekonomika, zahrnují se do ní i jednotlivci a firmy, kteří ale neposkytují sdílení v pravém slova smyslu. Jejich cílem je pouze výdělek.

Druhá kapitola je rozdělena dle jednotlivých oblastí sdílení, a to na dopravu, ubytování, finance, lidi, informace a zábavu. V dopravě je asi nejznámější platformou Uber. Často se řeší spory, že bere práci taxikářům, a tak muselo dojít k zásahům ze strany státu. V ubytování se nejvíce hovoří o Airbnb. Zde zase vzniká problém, že lidé pronajímají své byty celoročně a tím dochází ke zvyšování cen bytů a také nájmu. Navíc zde nejsou přísné povinnosti jako pro majitele hotelů a jiných ubytovacích jednotek, a tak dochází ke znevýhodnění tradičních podnikatelů. Je zde i horší dohled ze strany státu, a tak vzniká snaha o vyšší kontrolu. Ve financích se ve velkém prosazuje model P2P (lidé lidem). Lidé mohou buď půjčovat ostatním, nebo se hromadně skládat na nějaké projekty. Ti, kteří něco umí, mohou nabízet své služby dalším lidem, případně si mohou takto přivydělávat. Sdílet lze i informace, známým příkladem je wikipedie nebo různé vzdělávací kurzy, které bývají v základní formě bezplatné. Sdílí se i prostor v síti, hudba, filmy.

Třetí kapitola se zaměřuje přímo na oblast gig ekonomiky, jejímž obsahem je termínovaná práce různého druhu. Pro firmy je zajímavější si místo zaměstnanců na plný úvazek najímat externí pracovníky. Práce se zaměřuje na agenturní zaměstnance a freelancery, neboli lidi na volné noze. K tomu se pojí coworking neboli sdílené pracoviště, kde mohou pracovat lidé na volné noze, nebo ti jež cestují, a kteří tedy nemají svou kancelář a zároveň nechtějí přijít o kontakt s jinými lidmi.

Čtvrtá kapitola zahrnuje praktickou část práce. V té byly podrobně rozebrány nejprve české platformy a weby zprostředkovávající práci a poté zahraniční platformy. Během jara 2020 proběhlo dotazníkové šetření u vybraných platform. Více jak polovina českých platform vyplnila dotazník a z druhé poloviny se část ozvala, že buď nespĺňuje parametry dotazníku nebo nechce sdělovat interní informace. Ze zahraničních platform byla návratnost velmi nízká. Pohybovala se kolem 20 %.

Nové formy zaměstnávání budou mezi lidmi stále oblíbenější. Umožňují totiž lidem sami si řídit, kdy budou pracovat, a především nebýt závislí na jednom zaměstnavateli. Poslední krize kvůli COVIDu-19 lidem připomněla, jak rychle mohou o práci přijít. Flexibilní formy zaměstnávání mohou být příležitostí např. pro matky na mateřské dovolené, které nemohou pracovat na plný úvazek a práce na dohodu jim nepřináší žádné jistoty. Řešením pro ně by mohla být novela zákoníku práce, která vejde v platnost v roce 2021, týkající se sdílených pracovních míst. Zaměstnavatelé by měli dostávat dotace na to, že budou sdílená místa nabízet.

POUŽITÁ LITERATURA

1. AARIAN, Marshall. *Share Now Is the Latest Car-Share Service to Fold*. WIRED [online]. 2019 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.wired.com/story/share-now-latest-car-share-service-fold/?fbclid=IwAR35jI6dnPNn05rcAZbQ35N-ihwPyW71ISgSujRjZpZIGtLXK6s-MwYiIRg>.
2. *Airbnb* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.airbnb.cz/>.
3. *Analýza sdílené ekonomiky a digitálních platforem* [online], 2017. [cit. 2020-06-22]. Dostupné z: https://www.vlada.cz/assets/urad-vlady/poskytovani-informaci/poskytnute-informace-na-zadost/Priloha_4_Material_Analyza.pdf.
4. *Aplikace Taxify mění svůj název na Bolt*. Mediaguru [online]. 2019 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: https://www.mediaguru.cz/clanky/2019/03/aplikace-taxify-meni-svuj-nazev-na-bolt/?fbclid=IwAR0naSWMj92H4FbS4RPF8hMMbQ7msG4mQ9ftafve_cKZUu31YDGrP6OGdY.
5. BECKOVÁ, Tereza. *Nové vztahy k práci i ostatním – společnost Capexus představuje coworking*. Vim vic [online]. 2019 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.vimvic.cz/clanek/nove-vztahy-k-praci-i-ostatnim-spolecnost-capexus-predstavuje-coworking>.
6. *BlaBlaCar* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://blablacar.cz/>.
7. *Bolt.eu* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://bolt.eu/>.
8. *Bringr* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <http://www.bringr.cz/>.
9. BUREŠ, David. *Sdílení aut v Česku: Jaké modely lze půjčit? Kde? A kolik carsharing stojí?* Auto.cz [online]. 2019 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.auto.cz/sdileni-aut-v-cesku-jake-modely-lze-pujcit-kde-a-kolik-carsharing-stoji-130648?fbclid=IwAR1JnzciwYIkIEEZ4cKQENnYrlcwVtudeBQMvnwtWnbQ-fJZLj1-YD4UcUg>.
10. CHAPPELOW, Jim. *Sharing Economy* [online]. 2019 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.investopedia.com/terms/s/sharing-economy.asp>.
11. *Cloudové služby aneb data v oblacích*. Kvalitní internet [online]. 2018 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://kvalitni-internet.cz/cloudove-sluzby-aneb-data-v-oblacich>.
12. *Co znamená coworking?* Kancelare.cz [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.kancelare.cz/novinky/co-znamena-coworking>.

13. *Co znamená práce přes agenturu?* Manpower [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.manpower.cz/manpower/cs/co-znamena-prace-pres-agenturu/>.
14. *Cohousing* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.cohousing.org/>.
15. *Couchsurfing* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.couchsurfing.com/>.
16. *Coworking.com: About* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <http://coworking.com/about/>.
17. *Coworking – Alternativa k vlastní vybavené kanceláři.* FLEXI OFFICE [online]. 2017 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.flexioffice.cz/coworking-alternativa-k-vlastni-vybavene-kancelari>.
18. *Coworking: Jaké jsou výhody sdíleného pracovního prostoru? Žij úspěšně* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://zijaspesne.cz/coworking-jake-jsou-vyhody-sdileneho-pracovniho-prostoru>.
19. *Coworking.* Wikipedia [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://en.wikipedia.org/wiki/Coworking>.
20. *Crowder* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.crowder.cz/>.
21. ČERVINKA, Tomáš a LEIBLOVÁ, Zdeňka. *Zaměstnávání občanů se zdravotním postižením, důchodců, mladistvých a studentů, absolventů škol, žen, agenturních zaměstnanců a dalších kategorií.* Olomouc: ANAG, 2003. Práce, mzdy, pojištění. ISBN 978-80-7263-751-5.
22. De Stefano, Valerio a Aloisi, Antonio. *European Legal framework for digital labour platforms, European Commission, Luxembourg, 2018, ISBN 978-92-79-94131-3, doi:10.2760/78590, JRC112243.*
23. DELOITTE, 2017. *Sdílená ekonomika: Bohatství bez vlastnictví* [online]. [cit. 2020-06-22]. Dostupné z: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cz/Documents/deloitte-analytics/Sdilena-ekonomika.pdf>.
24. DESKMAG. 2012. *DeskMag's 2nd Annual Global Coworking Survey.* Berlin: DeskMag [online]. [cit. 2015-04-11]. Dostupné z: <http://www.swivelspaces.com/Share/coworking>.
25. DIRO, Miroslav, 2020. *Neposílejte zaměstnance na úřady práce, je tu alternativa.* Hospodářská komora spouští celostátní projekt Zachraň práci! *Komora.cz* [online]. [cit. 2020-06-24]. Dostupné z: https://www.komora.cz/press_release/neposilejte-

- zamestnance-na-urady-prace-je-tu-alternativa-hospodarska-komora-spousti-celostatni-projekt-zachran-praci/.
26. *Doginni* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.doginni.cz/cs/>.
 27. DÖRING, Stefanie. 2010. *Zusammen flexibel ist man weniger allein?* Eine empirische Analyse der neuen Arbeitsform Coworking als Möglichkeit der Wissensgenerierung. Fachhochschule Jena.
 28. Ertz, Myriam and Durif, Fabien and Arcand, Manon. 2016. *Collaborative Consumption: Conceptual Snapshot at a Buzzword*. Journal of Entrepreneurship Education, 19(2), pp. 1-23, 2016. Dostupné z: <https://ssrn.com/abstract=2799884>.
 29. *Evropský program pro ekonomiku sdílení* [online], 2016, s. 3 [cit. 2020-06-23]. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/CS/COM-2016-356-F1-CS-MAIN-PART-1.PDF>.
 30. Freelancer (Nezávislý profesionál, odborník na volné noze). *Management Mania* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/freelancer-nezavisly-profesional-na-volne-noze>.
 31. *Freelancer.com* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.freelancer.com/feesandcharges>.
 32. FROLÍK, Adam, 2020. Kdo by dneska půjčil svoje auto? Sdílená ekonomika vs. koronavirus. *Seznam.cz* [online]. [cit. 2020-06-24]. Dostupné z: <https://www.seznamzpravy.cz/clanek/kdo-by-dneska-pujcil-svoje-auto-sdilena-ekonomika-vs-koronavirus-95666>.
 33. *Fundlift* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.fundlift.cz/#/cs/stranka/jak-to-funguje>.
 34. *GoFundMe* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.gofundme.com/>.
 35. GOUDIN, Pierre, 2016. *The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy* [online]. [cit. 2020-06-22]. Dostupné z: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS_STU\(2016\)558777_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS_STU(2016)558777_EN.pdf).
 36. *Historie Uberu* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.uber.com/cs-CZ/newsroom/historie/>.
 37. *HitHit* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.hithit.com/cs/projectproposal/create>.
 38. *Hlidáčky* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.hlidacky.cz/>.

39. HOLZMAN, Ondřej. *Česká raketa letí do startupových výšin. Productboard získal od prestižních investorů přes miliardu korun.* Czech Crunch [online]. 2020 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.czechcrunch.cz/2020/01/ceska-raketa-leti-do-startupovych-vysin-productboard-ziskal-od-prestiznich-investoru-pres-miliardu-korun/>.
40. *HomeAway* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.homeaway.com/>.
41. *HomeExchange* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.homeexchange.com/>.
42. *HoppyGo* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.hoppygo.com/cs/about-us>.
43. HORNOVÁ, Leona. *Carsharing – když chcete s autem jenom jezdit.* Ekolist.cz [online]. 2012 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://ekolist.cz/cz/zpravodajstvi/zpravy/dvanact-let-carsharingu-v-cr-od-prastare-zastavy-k-modernim-autum?fbclid=IwAR2XecgkCGzU0zNN0P3IDmv0fQjULxy51GLMZoCWofd4dxHeDrSQSxLWcg>.
44. Hospodářská komora České republiky. *Doporučení pro rozvoj sdílené ekonomiky.* komora.cz [online]. 2018 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: https://www.komora.cz/files/uploads/2018/03/20180327_Doporučen%C3%AD-Hospodářské-komory-ke-sd%C3%ADlené-ekonomice-1.pdf?fbclid=IwAR3j1ayxf17R0QRUWKKGv8IKpK-IGYndiVr6i7VIHekvhnw73JqIsPUhDgc.
45. *Indiegogo* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.indiegogo.com/>.
46. JENÍKOVÁ, Markéta, 2013. *Etika v podnikání: Podle jakých pravidel bychom se měli chovat a má to vůbec smysl?* *MladýPodnikatel.cz* [online]. [cit. 2020-06-29]. Dostupné z: <https://mladypodnikatel.cz/etika-v-podnikani-t6340>.
47. KALAŠOVÁ, Tomsa, Linda. *Nejčastější předsudky o podnikání na volné noze.* Jatodokažu [online]. Jatodokažu, 2015 [cit. 2020-03-03]. Dostupné z: <https://www.jatodokazu.cz/nejcastejsi-predsudky-o-podnikani-na-volne-noze/>.
48. KAZI, Abdul Ghafoor et al., 2014. *The Freelancer: A Conceptual Review.* ISSN 2289-6996.
49. *Kickstarter: Press* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.kickstarter.com/press>.

50. KIRMAN, Jakub. *Řídíš pro Uber? Tak jezdi víc a ušetří!* Uber Taxi [online]. 2019 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: https://www.ubertaxi.cz/novinky/ridis-pro-uber-tak-jezdi-vic-a-usetri/?fbclid=IwAR3s6EhMSZGVBP8gaaYvylpPtllyiD2EGYULf_2vHYKwvst3wL-Yd4U1JPE.
51. KLESLA, Jan. *Uber Ekonomika – sdílená budoucnost?* [online]. 2017 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <http://www.digital-czech-republic.eu/wp-content/uploads/2017/04/Klesla-UberEkonomika.pdf>.
52. KRULIŠ, Kryštof. *Sdílená ekonomika v době chytrých měst – výzvy a doporučení.* EURACTIV.cz [online]. 2018 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://euractiv.cz/section/prumysl-a-technologie/opinion/sdilena-ekonomika-v-dobe-chytrych-mest-vyzvy-a-doporuceni/?fbclid=IwAR3EJoio8RkiCrDBMsThTi4dnWVrDIDwvp3YyeQ6MQkF9p69QH31XXtyrdE>.
53. LEE, James. 2012. *Hard at work in the jobless future.* The Futurist, 46 (2), pp. 32-35.
54. *Lidská síla* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://lidskasilaprace.cz/>.
55. *Liftago* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.liftago.cz/>.
56. LUCKWALDT, Jen Hubley, 2019. *How to Negotiate Freelance Rates.* Thebalancesmb [online]. [cit. 2020-06-29]. Dostupné z: <https://www.thebalancesmb.com/how-to-negotiate-freelance-rates-2060767>.
57. MACH, Martin, 2015. Dvanáct let carsharingu v ČR: od prastaré Zastavy k moderním autům. *Ekolist.cz* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://ekolist.cz/cz/zpravodajstvi/zpravy/dvanact-let-carsharingu-v-cr-od-prastare-zastavy-k-modernim-autum?fbclid=IwAR2XecgkCGzU0zNN0P3IDmv0fQjULxy51GLMZoCWofd4dxHeDrSQSxLWcg>.
58. MEČÍŘOVÁ, Lucie, 2019. Potřebujete volnější pracovní dobu? Zkuste sdílené zaměstnání. *Finance.cz* [online]. 2019 [cit. 2020-06-24]. Dostupné z: <https://www.finance.cz/519660-sdilene-pracovni-misto/>.
59. MIDGLEY, Peter. *Bike Sharing* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/4803Bike%20Sharing%20UN%20DESA.pdf?fbclid=IwAR1A837ovOanyDZIJjSX-uqnRxexqptqYKWEwEOwj1q1NOgM3kWAjzNqnR4w>.

60. *Moje chaty* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.mojechaty.cz/>.
61. *Na volné noze* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://navolnenoze.cz/>.
62. NÁHLÍKOVÁ KALETOVÁ, Romana. Agenturní zaměstnávání. *Právní prostor* [online]. 2018 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.pravniprostor.cz/clanky/pracovni-pravo/agenturni-zamestnavani>.
63. *Nejremeslnici* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.nejremeslnici.cz/>.
64. *Netflix* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.netflix.com/>.
65. *Nové formy zaměstnávání v České republice* [online]. 2019. [cit. 2020-06-24]. Dostupné z: http://praha.vupsv.cz/Fulltext/vz_450.pdf.
66. *Onefinestay* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.onefinestay.com/>.
67. *Penezdroj* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://penezdroj.cz/>.
68. *PivotDesk* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.pivotdesk.com/>.
69. *Práce.cz* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.prace.cz/poradna/aktuality/detail/article/agenturni-zamestnavani-v-cem-je-rozdil>.
70. *Prahou na kole: Bikeshaing in Prague* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://prahounakole.cz/en/bikesharing-in-prague/?fbclid=IwAR2dQFJmEEZdkGe24hvmfMBHnfrR6CtHM9aoQJyjR0bVeViIJlrVknxS5k8>.
71. PTÁČEK, Michal. DOGINNI.cz, české Airbnb pro psy. *CzechCrunch* [online]. 2015 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.czechcrunch.cz/2015/02/doginni-cz-ceske-airbnb-pro-psy>.
72. *Robeeto* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.robeeto.com/>.
73. Sdílená ekonomika: Ubytovací služby. In: *Kancelář veřejného ochránce práv* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: http://www.mfcr.cz/assets/cs/media/Letak_2019-12_Sdilena-ekonomikaUbytovaci-sluzby.pdf.
74. *Seduo.cz* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.seduo.cz/>.
75. *Share now* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.share-now.com/>.
76. SCHEJBALOVÁ, Natálie. Jsem Freelancer: Jak obchodovat na volné noze? *Business Animals* [online]. 2019 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <http://www.businessanimals.cz/ba/clanky/jsem-freelancer-na-volne-noze/>.

77. SLAUNWHITE, Steve., Pete. SAVAGE a Ed. GANDIA. *The wealthy freelancer: [12 secrets to a great income and an enviable lifestyle]*. New York: Alpha, c2010. ISBN 1592579671.
78. *Spotify* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.spotify.com/>.
79. *Startovač* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.startovac.cz/>.
80. ŠVINGALOVÁ, Dana, 2006. *Stres a „vyhoření“ u profesionálů pracujících s lidmi*. Liberec: Katedra sociálních studií a speciální pedagogiky, Fakulta pedagogická, Technická univerzita v Liberci. ISBN 80-7372-108-8.
81. *TaskRabbit* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.taskrabbit.com/>.
82. TOMEK, Roman. *Crowdfunding aneb do jakého hrníčku lidé dávají peníze*. Sedlakovalegal.com [online]. 2019 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://sedlakovalegal.com/crowdfunding-aneb-do-jakeho-hrnicku-lide-davaji-penize/?fbclid=IwAR2dQFJmEEZdkGe24hvmfMBHnfrR6CtHM9aoQJyJR0bVeViJlrVkNxS5k8>.
83. *Uber Eats* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.ubereats.com/cs-CZ>.
84. *Uniqway* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.uniqway.cz/>.
85. VALENTOVÁ, Klára. Agenturní zaměstnávání – přednosti a rizika. *Právní prostor* [online]. 15.06.2017 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.pravniprostor.cz/clanky/pracovni-pravo/agenturni-zamestnavani-prednosti-a-rizika>.
86. VALENTOVÁ, Michaela. Pomohou car-sharingu v Praze zkušenosti z Brém? *Ekopolitika.cz* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: http://www.ekopolitika.cz/cs/tiskove-zpravy/pomohou-car-sharingu-v-praze-zkusenosti-z-brem.html?fbclid=IwAR3fZFFXiJ_G4njRsJ0v7C94HugW1EVEikSGllh9Du51pftbKxjlyQVLJms.
87. VALENTOVÁ, Michaela. Sdílená ekonomika – nový druh podnikání. *Portal.pohoda.cz* [online]. 2018 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://portal.pohoda.cz/pro-podnikatele/uz-podnikam/sdilena-ekonomika-%E2%80%93-novy-druh-podnikani/>.
88. VESELÍKOVÁ, Monika. Co je to startup. *Simply Office* [online]. 2017a [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.simplyoffice.cz/clanky/co-je-to-startup>.

89. VESELÍKOVÁ, Monika. Crowdfunding: jak nasbírat milion. *Penize.cz* [online]. 2017b [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.penize.cz/podnikani/327431-crowdfunding-jak-nasbirat-milion?>
90. VLACH, Robert, 2017. *Na volné noze: podnikejte jako profesionálové*. V Brně: Jan Melvil Publishing. Pod povrchem. ISBN 978-80-7555-015-6.
91. Výhody a nevýhody sdílené ekonomiky. *Flexi office* [online]. 2018 [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.flexioffice.cz/vyhody-a-nevyhody-sdilene-ekonomiky?fbclid=IwAR08OgJbixLXGc5CiagaOclLOWxj8hSsZr6Hh9NwgtzgzHZD1smGZKI2TWM>.
92. VYSKOČILOVÁ, Jana, 2015. *Workoholismus a jeho důsledky* [online]. [cit. 2020-06-29]. Dostupné z: <https://www.psychiatriepropraxi.cz/pdfs/psy/2015/01/04.pdf>.
93. Yaraghi, Niam; Ravi, Shamika (2017). "The Current and Future State of the Sharing Economy," Brookings India IMPACT Series No. 032017. March 2017. Dostupné z: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/12/sharingeconomy_032017final.pdf.
94. *YouTube* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.youtube.com/>.
95. *Zavezu* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.zavezu.cz/>.
96. *Zipcar* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://www.zipcar.com/>.
97. *Zonky* [online]. [cit. 2020-02-10]. Dostupné z: <https://zonky.cz/>.

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obr. 1: Grafické znázornění fungování ubytovacích služeb v rámci sdílené ekonomiky zdroj: Sdílená ekonomika, [online]	20
Obr. 2: Obchodní schéma crowdfundingu, zdroj: Hithit [online].....	24

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Počet let na trhu	53
Graf 2: Počet zaměstnanců/poskytovatelů služby platformy	54
Graf 3: Roční nárůst zaměstnanců/poskytovatelů služby platformy	54
Graf 4: Procento mužů mezi zaměstnanci/poskytovateli služeb	55
Graf 5: Procento zaměstnanců/poskytovatelů služby ze zahraničí	56
Graf 6: Procento zaměstnanců/poskytovatelů služby pracujících vzdáleně	57
Graf 7: Statistiky spokojenosti u zaměstnanců/poskytovatelů služby	57
Graf 8: Počet klientů platformy	58
Graf 9: Roční nárůst klientů na platformě	59
Graf 10: Procento mužů mezi klienty platformy	59
Graf 11: Procento klientů ze zahraničí	60
Graf 12: Návratnost klientů	61
Graf 13: Statistika spokojenosti klientů.....	62
Graf 14: Poskytování zpětné vazby klientem	62

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1a – České platformy seřazené v tabulce

Platformy	Původ a rok založení	Zaměření	Kontakt	
Deskroom	CZ, 2011	služby a nájem práce, coworking	pardubice@deskroom.cz	
Doginni	CZ, 2014	hlídání, venčení a výcvik čtyřnohých mazlíčků, pro pejsky	info@doginni.cz	
Flexjobs.cz	CZ, 2015	ručně vybrané nabídky práce na dálku nebo z domova	tymflexjobs@flexjobs.cz	
Hlídačky	CZ, 2012	služby a nájem práce	info@hlidacky.cz	
Impact Hubpraha	CZ, 2010	coworking	praha@impacthub.cz	
Jáudělám	CZ, 2011	nabídky mikropráce	info@jaudelam.cz	
Jobstack	CZ, 2017	nabídky práce pro ajtáky	info@jobstack.it	
LidskáSíla	CZ, 2015	služby a nájem práce	nase@lidskasila.cz	
Mikrojoby	CZ, 2017	nabídky mikropráce, brigád	info@mikrojoby.cz	
Na volné noze	CZ, 2005	podpora a propagace českých nezávislých profesionálů	portal@navolnenoze.cz	
NejŘemeslníci	CZ, 2009	služby a nájem práce	info@nejremeslnici.cz	
Robeeto	CZ, 2017	služby a nájem práce	podpora@robeeto.com	
Stovkomat	CZ, 2012	online služby	www.stovkomat.cz/kontakt	
Supersoused	CZ, 2015	vzájemná výpomoc	pomoc@supersoused.cz	
Zavezu	CZ, 2016	propojení převozníků s lidmi, kteří potřebují něco zavézt	ahoj@zavezu.cz	
Platformy	Sociální sítě	Návratnost dotazníků		
		1. kolo	2. kolo	
Deskroom	Facebook, Twitter	–	–	
Doginni	Facebook, Twitter, Instagram	–	–	
Flexjobs.cz	Facebook	–	–	
Hlídačky	Facebook, Twitter, Instagram	ano		
Impact Hubpraha	Facebook, Instagram, LinkedIn	–	ano	
Jáudělám	Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest	ano		
Jobstack	Facebook, LinkedIn	–	ano	
LidskáSíla	Facebook, Twitter, Instagram	–	–	
Mikrojoby	Facebook, Instagram	–	–	
Na volné noze	Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn	–	ano	
NejŘemeslníci	Facebook, Instagram	ano		
Robeeto	Facebook, Twitter, Instagram	ano		
Stovkomat	Facebook	–	–	
Supersoused	Facebook, Twitter	ano		
Zavezu	Facebook, Twitter	–	–	

Příloha 1b – Zahraniční platformy seřazené v tabulce

Platformy	Původ a rok založení	Zaměření	Kontakt	
Fiverr	Izrael, 2010	tržiště digitálních služeb (mikroslužby)	social@fiverr.com	
Flexjobs.com	USA, 2007	ručně vybrané nabídky práce na dálku nebo z domova	feedback@flexjobs.com	
Freelancer	Austrálie, 2009	nájem profesionálních pracovníků na volné noze	support@freelancer.com	
Freelancermap	Německo, 2012	nájem profesionálních pracovníků na volné noze	info@freelancermap.com	
Impact Hub	VB, 2005	coworking	communications@impacthub.net	
Powertofly	USA, 2014	práce pro ženy	hi@powertofly.com	
Rover	USA, 2011	péče o pejsky (dříve dogvacay)	social@rover.com	
TaskRabbit	USA, 2008	nájem pracovní síly	https://support.taskrabbit.com	
Ubereats	USA, 2014	rozvoz jídla, služby a nájem práce	eats@uber.com	
Upwork	USA, 2015	nájem profesionálů	-	
Weworkremotely	Kanada, 2013	nabídka práce na dálku	hello@weworkremotely.com	
Platformy	Sociální sítě	Návratnost dotazníků		
		1. kolo	2. kolo	
Fiverrz	Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Pinterest	-	-	
Flexjobs.com	Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Pinterest	-	-	
Freelancer	Facebook, Twitter, Instagram	ano		
Freelancermap	Facebook, Twitter, Instagram	-	-	
Impact Hub	Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn	-	-	
Powertofly	Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Pinterest	-	-	
Rover	Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest	-	-	
TaskRabbit	Facebook, Twitter, Instagram	-	-	
Ubereats	Facebook, Twitter, Instagram	-	-	
Upwork	Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn	ano		
Weworkremotely	Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn	-	-	

Příloha 2a – Dotazník k platformám v českém jazyce

Výzkum provádí studentka 2. ročníku navazujícího studia Fakulty chemicko-technologické Univerzity Pardubice Kateřina Černíková v rámci své diplomové práce na téma „Gig ekonomika jako součást sdílené ekonomiky“. Dotazník bude zpracován pouze pro účely této diplomové práce. Děkujeme.

(klientem je myšlen příjemce služby, zaměstnancem nebo poskytovatelem služby pracovník, který nabízí svou práci, společností je myšlena platforma poskytující zprostředkování práce)

0. Název platformy

.....

1. Jak dlouho působíte na trhu s touto službou?

.....

2. Kolik zaměstnanců/poskytovatelů služby, jejichž práce je nabízena prostřednictvím platformy, má Vaše společnost?

1–999 1000–4999 5000–9999 10000–49999 50000–199999 200000 →

3. Jaký je roční nárůst zaměstnanců/poskytovatelů služby Vaší platformy?

0–20 % 21–40 % 41–60 % 61–80 % 81–100 % 101 % →

4. Jaké je procento mužů mezi Vašimi zaměstnanci/poskytovateli služeb?

0–25 % 26–50 % 51–75 % 76–100 %

5. Kolik procent zaměstnanců/poskytovatelů služby je ze zahraničí?

0 % 1–25 % 26–50 % 51–75 % 76–100 %

6. Kolik procent zaměstnanců/poskytovatelů služby pracuje vzdáleně?

0–25 % 26–50 % 51–75 % 76–100 %

7. Děláte si statistiky spokojenosti svých zaměstnanců/poskytovatelů služby?

ano, pravidelně spíše ano spíše ne ne

8. V případě, že jsou poskytovatelé služeb Vaši zaměstnanci, jaké benefity mohou získat?

mobilní telefon	notebook	služební auto	týden dovolené navíc
občerstvení na pracovišti		penzijní připojištění	stravenky
poukázky	sickdays	vzdělávací kurzy	jiné.....
benefity nejsou nabízeny			

9. Kolik klientů má Vaše platforma?

0–999 1000–4999 5000–9999 10000–49999 50000–199999 200000 →

10. Jaký je roční nárůst klientů Vaší platformy?

0–20 % 21–40 % 41–60 % 61–80 % 81–100 % 101 % →

11. Jaké procento z klientů jsou muži?

0–25 % 26–50 % 51–75 % 76–100 %

12. Kolik procent klientů služby je ze zahraničí?

0 % 1–25 % 26–50 % 51–75 % 76–100 %

13. Kolik procent klientů vyhledává zaměstnance pro práci vzdáleně?

0–25 % 26–50 % 51–75 % 76–100 %

14. Vracejí se k Vám klienti opakovaně?

ne ano, 2–3 × Ano, 4× a více

15. Děláte si statistiky spokojenosti svých klientů?

ano, pravidelně spíše ano spíše ne ne

16. Poskytují Vám klienti zpětnou vazbu?

ano, pravidelně spíše ano spíše ne ne

Příloha 2b – Dotazník k platformám v anglickém jazyce

Research of "Gig economy as part of shared economy" is conducted by a student of 2nd year of Master's degree at University of Pardubice, Faculty of Chemical Technology, Czech Republic. The results will only be used for the purpose of the Master's degree thesis. Thank you.

(client—a person receiving a service, employee/provider—a worker offering their services, company—the platform mediating the service)

0 Platform name

.....

1. How long have you been providing the service?

.....

2. How many employees/providers do you have?

1–999 1000–4999 5000–9999 10000–49999 50000–199999 200000 →

3. What's the annual increase of employees/providers on your platform?

0–20 % 21–40 % 41–60 % 61–80 % 81–100 % 101 % →

4. What's the percentage of male employees/providers on the platform?

0–25 % 26–50 % 51–75 % 76–100 %

5. What's the percentage of employees/providers that work remotely?

0–25 % 26–50 % 51–75 % 76–100 %

6. Do you get feedback from employees/providers?

regularly occasionally rarely not at all

7. In the case providers are also employees of your company what are the benefits they have access to?

cellular phone notebook 401 (k) or similar pension plan

vouchers sickdays education workshops or similar

no benefits (add)

8. How many clients are on your platform?

0–999 1000–4999 5000–9999 10000–49999 50000–199999 200000 →

9. What's the annual increase of clients on your platform?

0–20 % 21–40 % 41–60 % 61–80 % 81–100 % 101 % →

10. What percentage of clients are male?

0–25 % 26–50 % 51–75 % 76–100 %

11. What percentage of clients are looking for remote workers?

0–25 % 26–50 % 51–75 % 76–100 %

12. Are clients returning to your platform after the first contract?

no yes, 2 to 3 times yes, 4 times or more

13. Do you get feedback from your clients?

regularly occasionally rarely not at all