

28. 11. 2019

Veźměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Pustíte k monetizaci her právníka

Tvorba monetizačního modelu pro novou videohru nejspíš není oblastí, kterou by vývojáři napadlo od počátku konzultovat s právníkem. Ale herní trh a reakce státní moci napříč rozličnými zeměmi se za poslední roky značně proměnily. Otázka, kam až je možné zajít, je v herním průmyslu žhavým tématem.

Po dlouhou dobu fungoval v distribuci videoher jednoduchý model. Vydavatel pustil do světa hru zabalenou v krabicích, které se prodávaly v podstatě jako kterékoli jiné zboží. Některé hry mohly dostat další obsah, ovšem prodávaný stejným způsobem.



Dnešní situace je drasticky odlišná. Převážná část zisku pochází z digitální distribuce her a značně se rozšířily postupy, které umožňují hru monetizovat dodatečně, po vydání, formou mikrotransakcí. Těmi se zpravidla rozumí drobné bonusy či kousky obsahu, které si hráč může koupit, jako třeba jiný model pro hráčovu postavu či třeba rychlejší postup ve hře. Název nicméně mate, hodnota některých „mikrotransakcí“ hravě dosahuje desítek dolarů.

Zásadní průlom ve způsobu dodatečného zpeněžení her ovšem přinesly mechanismy řízené náhodou. Když si hráči nemohou vytouženou věc koupit rovnou, ale snaží se k ní dostat skrze balíčky s náhodně generovaným obsahem (loot boxy), ve výsledku utratí ve hře nesrovnatelně větší objem peněz.

Úřadům došla trpělivost

Tento model je nejvíc patrný na mobilních hrách a v Asii, ale obecně funguje srovnatelně na celém světě. V roce 2018 herní trh vygeneroval přes 130 miliard dolarů, přičemž takřka polovinu vydělaly mobilní hry. Přes 80 % obrátu generují free-to-play tituly, tedy hry, které jsou dostupné zcela zdarma a vydělávají pouze na dodatečné monetizaci.

Není proto divu, že herní vydavatelé hledají způsoby, jak monetizaci udělat co nejlépe. Poslední roky však některé společnosti překročily pomyslný práh tolerance mnoha hráčů a negativní odezva vzbudila do té doby nevídanou pozornost politiků a regulačních úřadů v mnoha zemích světa.

Debata, která za poslední dva roky nabrala na takové intenzitě, se týká především toho, jaký je vztah loot boxů a hazardu, případně jak tuto problematiku řešit ve hrách, kterým se věnují nezletilí hráči. Situace je komplikovaná, protože každý stát tuto otázku musí řešit samostatně v režimu svého práva, které navíc s moderními metodami monetizace her pochopitelně nepočítá.

Proto například Belgie loot boxy zakázala, zatímco ve Velké Británii úřady dospěly k závěru, že podle britského práva stejný postup (alespoň zatím) není možný. V USA mezitím vznikl návrh zákona, který má před nevhodnými mikrotransakcemi chránit mladistvé. V čem je tedy problém a jak se mu

vyhnout?

Gaming vs. gambling

Je nutné si uvědomit, že loot boxy a některé další způsoby implementace mikrotransakcí využívají řadu psychologických postupů, které se historicky tak dobře osvědčily v hazardních hrách. Hazard je ovšem poměrně výrazně regulován; v případě, že by obdobná regulace zasáhla herní vydavatele, přineslo by to řadu nových povinností a nákladů. Je proto vhodné najít takový způsob monetizace, který bude akceptovatelný z pohledu nejen hráčů, ale i regulačních úřadů.

To samozřejmě není snadné vzhledem k tomu, že hry bývají dostupné v desítkách zemí s různou legislativou. Přitom tato legislativa přímo s monetizací her nepočítá, je tedy otázkou interpretace existujících právních norem, zda ten který způsob monetizace vyhovuje zákonným definicím, či nikoli, jak bylo ilustrováno výše na případu Belgie a Velké Británie.

Pro vývojáře je časově náročné sledovat aktuální dění kolem rozličných legislativních a regulačních ambicí ze strany značného množství států a regulačních úřadů. Stejně tak není snadné porozumět právním nuancím. Dává smysl, aby se vývojáři věnovali své kreativní práci a tu jen konzultovali s právníkem, který chápe jak herní trh, tak právní aspekty související s hrami a monetizací.

Nejde jen o hazard

V případě monetizace totiž nejde jen o souvislost s hazardem, byť jeho regulace je téma v souvislosti s loot boxy nejčastěji skloňované. Herní vývojáři a vydavatelé by měli pamatovat i na další právní odvětví. Vzhledem k vztahu mezi společností a zákazníkem jde zejména o spotřebitelské právo. Například v kontextu českého zákona na ochranu spotřebitele je na místě zkoumat, zda zvolený monetizační model a způsob implementace mikrotransakcí nenaplnuje definici nekalé, nebo dokonce agresivní obchodní praktiky.

Nekalá obchodní praktika je taková, které využívá duševní nebo fyzické slabosti, věku nebo důvěřivosti tak, aby ovlivnila ekonomické chování spotřebitelů. Agresivní praktika pak zhoršuje svobodu volby spotřebitele, kupříkladu s ohledem na vědomé využití jeho nepříznivé situace.

Vždy záleží na individuálním posouzení, ale umím si představit, že některé monetizační postupy by mohly některé z uvedených definic naplnit. Ostatně není to tak dávno, kdy se značné pozornosti dostalo přednášce Torulfa Jernströma z jinak v podstatě neznámé finské společnosti Tribeflame o „trických free-to-play řemesla“. Jernström vyjmenovává řadu metod, které umně využívají slabosti určité skupiny hráčů ne nepodobně, jako se děje v případě hazardních her, stejně jako způsoby, jak využít chvilkových emočních rozpoložení hráče, například v okamžicích nezdaru v hře.

Včasná prevence šetří peníze

Ve vývoji her se lze setkat s obdobnými problémy jako u vývoje softwaru obecně. Jde o nové, dynamicky se rozvíjející prostředí, jaké v mnoha ohledech nemá jasný legislativní rámec. Tvorba zákonů, nemluvě o předpisech Evropské unie či mezinárodních smlouvách, je časově náročný proces, který nestihá reagovat na realie herního trhu. Nadto vývojáři jsou kreativní lidé, kteří často přichází s novými nápady, aniž by je vůbec napadlo přemýšlet, zda na novinky mohou dopadat nějaké právní předpisy.

Pro software obecně i hry jako jeho podmnožinu proto platí totéž: čím dříve se projekt a rozličné nápady konzultují s právníkem, tím dříve je možné předejít případným problémům. V tomto ohledu právník není nutným zlem a někým, kdo jen na konci vývoje napíše EULA či poučení v souladu s GDPR. Měl by být součástí projektu a poradním hlasem, díky němuž vývojáři předejdou ztrátě času

věnovanému nápadům, které ve výsledku nebudou moct být realizovány pro nesoulad s legislativou.



Mgr. David Sláma,
advokátní koncipient

[Advokátní kancelář Urbášek & Partners, advokátní kancelář s.r.o.](#)

Národní 973/41
110 00 Praha 1

Tel.: +420 270 005 700

e-mail: office@urbasek.partners

© EPRAVO.CZ - Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Pohled přes hranice - natáčení pornografických klipů jako důvod výpovědi z nájmu bytu](#)
- [Nařízení EU o umělé inteligenci a jeho dopady na využití jazykových modelů v advokátní praxi](#)
- [Revize zájezdové směrnice: co přináší, co hrozilo a co to znamená pro praxi](#)
- [Kupní smlouva o převodu nemovitosti bez uvedení výše kupní ceny](#)
- [Druhá „tlačítková novela“: povinné tlačítko pro odstoupení od smlouvy](#)
- [Souhlas s veřejným užíváním pozemku jako překážka nároku na bezdůvodné obohacení - nález Ústavního soudu sp. zn. I. ÚS 2541/25](#)
- [Kupní smlouva bez přesného určení kupní ceny](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 36.: Doložka o mlčenlivosti](#)
- [Detekce podezřelého obchodu v kontextu hazardních her](#)
- [AI omnibus](#)
- [Když model počítá správně, ale závěr je zavádějící: limity AI při oceňování podniků](#)